WIESŁAW ŁUKASZEWSKI

WIELKIE PYTANIA PSYCHOLOGII

smak słowa

Plik jest zabezpieczony znakiem wodnym

WIESŁAW ŁUKASZEWSKI

WIELKIE

PYTANIA PSYCHOLOGII

smak słowa
Sopot

Marcie, mojej córce

PODZIĘKOWANIA

Książki, nawet wtedy, gdy wydaje się, że mają jednego tylko autora, prawie zawsze mają ukrytych – i nie zawsze świadomych tego faktu – współautorów. Pragnę im podziękować. Annie i Szymonowi Świtajskim za podtrzymywanie mojej słabnącej woli przygotowania tej książki oraz za spotkania społeczności. Annie Świtajskiej oraz Małgorzacie Jaworskiej dziękuję za wyjątkowo troskliwą redakcję tekstu. Marinie Noske wdzięczny jestem za przygotowanie elektronicznych wersji materiałów literackich do wcześniejszej wersji, Justynie Dechnik zaś dziękuję nie tylko za przygotowanie materiałów literackich do wersji obecnej, ale także za ogrody, a szczególnie za Ogród Dobra i Zła. Dziękuję moim dzieciom: Dawidowi, Jakubowi i Marcie za pamięć i troskę – tak potrzebne, aby w miarę spokojnie pracować.

WPROWADZENIE

Poprzednia wersja tej książki powstała kilkanaście lat temu. W tym czasie zmieniała się psychologia, ale zmieniała się także świadomość psychologiczna w społeczeństwie. Nie bez obaw zabrałem się do przygotowania wersji nowej – zmienionej i znacznie poszerzonej. Obawy były dwojakiego rodzaju. Pierwsze dotyczyły zachowania spójności tekstu po wprowadzeniu zmian. Drugie wiązały się z kontrowersyjnością pewnych zagadnień, a zwłaszcza niektórych interpretacji. Mam jednak nadzieję, że książka o wielkich pytaniach, a szczególnie jej kontrowersyjne wątki skłonią Czytelnika do zadawania kolejnych pytań. A pytania są zawsze ważniejsze od odpowiedzi.

Na trzy sprawy chciałbym zwrócić szczególną uwagę. Uważny Czytelnik z pewnością odkryje powtórzenia. Nie są one przypadkowe. Ten sam fakt w odmiennym kontekście nabiera nowego znaczenia. Tekst bowiem zależy od kontekstu. To jedno. Ponadto powtórzenia, jak wiadomo, to dobry sposób utrwalania materiału. Kwestia druga to obficie cytowana literatura – od tej z pogranicza psychologii i filozofii aż do tej, która trąci naukową buchalterią. Za doborem literatury kryją się nie tylko względy merytoryczne, lecz także dydaktyczne. Każdy, kto zechce wiedzieć więcej, może skorzystać z sugestii zawartych w spisie literatury cytowanej. Kwestia trzecia to język. Starałem się, jak tylko potrafię, pisać jasno i zwięźle. Zależało mi na unikaniu naukowego żargonu, ale zdaję sobie sprawę, że nie zawsze jest to możliwe.

Żadne opracowanie, nawet bardzo obszerne, nie wyczerpuje tematu. Pytań, na które warto odpowiadać, jest bez liku. Trzeba jednak pamiętać o tym, że udzielane odpowiedzi zwykle są tymczasowe i warunkowe. Wiedza, także psychologiczna, to nie przysłowiowy niewzruszony gmach nauki. Wiedza to proces. Dynamikę, jakość i sens tego procesu tworzą tysiące badaczy na całym świecie, a wiedza jest dziełem zbiorowym.

Samej wiedzy nie można być pewnym do końca, bo choć jest ona zapisem regularności, powtarzalności, ma jednak charakter statystyczny i dotyczy zjawisk typowych. Każdej regularności towarzyszą przy tym wyjątki. Każdy z nas znajdzie przykład zaprzeczający niemal każdemu twierdzeniu. Warto wtedy sobie przypomnieć, że żaden przykład nie jest dowodem, a nauka gromadzi przecież dowody.

Niniejsza książka adresowana jest do ludzi zainteresowanych współczesną psychologią: do studentów psychologii i innych nauk społecznych, do nauczycieli i lekarzy, do menedżerów i polityków, a także do rodziców, którzy pragną zrozumieć swoje dzieci i sami chcieliby być przez nie rozumiani.

KIM JEST CZŁOWIEK JAKO PRZEDMIOT BADAŃ PSYCHOLOGICZNYCH?

W postawionym pytaniu chodzi oczywiście o to, kim jest człowiek dla psychologii czy psychologów. Odpowiedź wydaje się tak oczywista, że aż niewarta refleksji. Jest człowiekiem i tyle. Sprawa jednak nie jest aż tak prosta, ponieważ człowiek jest bytem złożonym. Po pierwsze, trzeba na to pytanie spojrzeć z dwóch perspektyw: (1) subiektywnej – kim jest człowiek dla siebie samego, oraz (2) kim jest dla innych ludzi. Można to ująć inaczej: jakie aspekty własnego człowieczeństwa są priorytetowe dla podmiotu, a jakie są priorytetowe dla obserwatorów. Po drugie, niezbędne jest spojrzenie na to, co zwykliśmy nazywać ludzką naturą, a więc kim jest człowiek ze swej natury? Sprawa trzecia to historia odpowiedzi na postawione pytanie. Tym ostatnim nie będę się jednak zajmował.

1.1. CZŁOWIEK JEST DZIEŁEM NATURY

Od czasów Charlesa Darwina tylko niewielu – i to raczej z powodów ideologicznych niż merytorycznych – zaprzecza

pokrewieństwu człowieka i innych organizmów żywych. Badania nad genomami zdają się nie pozostawiać wątpliwości: człowiek jest częścią ewolucyjnego łańcucha. Miliony lat temu pojawił się *Homo erectus*, a potem *Homo sapiens*, choć początkowo był on bardziej *erectus* niż *sapiens*. Zwierzęcy rodowód człowieka nie podlega dyskusji. Jednakże, jak podkreśla znakomity znawca tematu Michael Tomasello, mamy do czynienia z sytuacją wyjątkową. Sześć milionów lat temu bowiem wyodrębniła się grupa człowiekowatych, około dwóch milionów lat temu zaś wyłonił się gatunek *Homo,* ale dopiero około 200 tysięcy lat temu gatunek ten zdobył taką przewagę nad innymi, że doczekał się nazwy gatunkowej *Homo sapiens* (Tomasello, 1999). Gatunek ten osiągnął przy tym niezwykłe sprawności, z których najważniejsze to:

- zdolność do wytwarzania różnorodnych i wysoce wyspecjalizowanych narzędzi;
- zdolność do komunikacji symbolicznej, ale i do operowania symbolami natury artystycznej, na przykład wytwarzania obiektów artystycznych;
- zdolność do organizowania rozmaitych praktyk społecznych – od ceremonii pogrzebowych do systematycznej zbiorowej uprawy roślin.

Najbardziej zdumiewające jest to, że przy skrajnie dużym podobieństwie genomu człowieka i genomu innych naczelnych, szczególnie szympansa, występują tak gigantyczne różnice pod względem sprawności, jakimi dysponują przedstawiciele pokrewnych gatunków. W największym stopniu dotyczy to

sprawności poznawczych. Owe różnice nadal są nadzwyczaj trudne do wyjaśnienia. Pojawia się bowiem pytanie o szczególne warunki czy przesłanki tak niezwykłego skoku rozwojowego. Tomasello uważa, że mechanizmem odpowiedzialnym za tę jakościową różnicę jest przekaz społeczny, transmisja kulturowa. Polega to nie tylko na tym, że dzieci naśladują rodziców, ale i na tym, że rodzice intencjonalnie edukują dzieci. Polega to nie tylko na przypadkowym kumulowaniu się danych, ale i na tym, że skumulowane dane się chroni, rozpowszechnia i udoskonala. Dzieje się to za sprawą trzech form uczenia się, z których dwie zostały solidnie opisane w psychologii jako przejawy uczenia się społecznego: uczenie się przez naśladownictwo i uczenie się przez instrukcję (Bandura, 2007). Trzecia forma to uczenie się kolaboratywne, a więc uczenie się w trakcie wspólnego wykonywania czynności, w którego wyniku kształtuje się również zdolność do przyjęcia perspektywy innego człowieka (Tomasello, Kruger i Ratner, 1993).

1.1.1. ZWIERZĘ SPOŁECZNE, KTÓRE NIE LUBI SWOJEJ ZWIERZĘCOŚCI

Prawie dwa i pół tysiąca lat temu Arystoteles napisał, że człowiek jest zwierzęciem politycznym, co oznaczało przede wszystkim to, że jest zwierzęciem społecznym. Sformułowanie to nikogo wtedy nie dziwiło i nie oburzało. Wprawdzie Arystoteles pojęcie to rezerwował wyłącznie dla mężczyzn, a kobietom wprost odmawiał człowieczeństwa, ale dziś bez żadnych wahań powiemy, że dotyczy

to wszystkich ludzi. Co jednak oznacza takie sformułowanie? Oznacza, że człowiek, tak jak inne zwierzęta, podlega prawom natury oraz że jest zwierzęciem szczególnym, bo podlega też prawom kultury. Po pierwsze, znaczy to, że człowiek jest bytem materialnym, biologicznym, który dla zapewnienia sobie szans przeżycia i zachowania gatunku musi respektować ukształtowane w toku ewolucji ograniczenia. Po drugie zaś, oznacza to, że istota człowieczeństwa zawiera się w zdolności do współdziałania z innymi ludźmi i – jak podkreślał Tomasello – kumulowania doświadczenia i zdolności do dzielenia się nim z innymi.

Musimy jednak zwrócić uwagę na pewne interesujące w tym względzie zjawiska. Jedna z najczęściej wydawanych na świecie książek psychologicznych to *The Social Animal*, napisana przez Elliota Aronsona. Tytuł pracy w sposób oczywisty nawiązuje do Arystotelesa, lecz o ile w czasach Akademii Platońskiej i Arystotelesa sformułowanie to nie budziło zastrzeżeń, o tyle w czasach Aronsona już tak. Zauważmy na przykład, że w tytule polskiego przekładu zabrakło słowa „zwierzę". W Polsce książka Aronsona ukazała się pod tytułem *Człowiek – istota społeczna*. Niby to samo, ale... Najwyraźniej mamy jakiś kłopot z zaakceptowaniem zwierzęcej strony swojej natury. Dystansowanie się od niej jest zjawiskiem dość powszechnym.

Po pierwsze, prawie wszystkie porównania ze zwierzętami spostrzegane są jako obraźliwe. Lista takich obraźliwych porównań jest długa: bydlak, małpa, świnia, krowa, żmija, szczur, osioł, jeleń, wąż, sęp, baran, papuga, glista, żaba, kwoka, wściekły pies, ścierwojad, hiena, gnida[1]. Są wprawdzie wersje pieszczotliwe, na przykład myszko, żabko, kotku, misiu, ale

wyraźnie nawiązują one do syndromu dziecięcości, o którym będzie jeszcze mowa.

Po drugie, wiele badań wskazuje na zjawisko infrahumanizacji, czyli tendencję do odmawiania przedstawicielom grup obcych cech i emocji typowo ludzkich oraz tendencję do przypisywania im cech zwierzęcych.

Pod koniec lat osiemdziesiątych Daniel Bar-Tal na przykładzie długotrwałego konfliktu izraelsko-palestyńskiego pokazał mechanizm nazwany przezeń delegitymizacją. Zjawisko to polega na stosowaniu wobec przedstawicieli grup obcych skrajnie negatywnych ocen i charakterystyk, co stanowi formę symbolicznego wykluczenia ze społeczności. Ze zdaniem ludzi delegitymizowanych nie trzeba się liczyć, a interesy tych ludzi leżą poza kręgiem zainteresowań grupy własnej (Bar-Tal, 1989, 1990). W systemie znaczeń, jakimi operują członkowie grup własnych, znajdują się etykiety podkreślające powody nieakceptacji: barbarzyńca, moher, leming, pedał, komuch i wiele, wiele innych. Bar-Tal podkreśla, że tego rodzaju tendencje pojawiają się wraz ze wzrostem poczucia zagrożenia grupy własnej, a takim zagrożeniem często okazuje się sama obecność rywalizującej grupy politycznej, etnicznej czy innej. Tendencje do delegitymizacji nasilają się także w warunkach doświadczenia wyrazistości śmierci (Łukaszewski, 2010; Łukaszewski i Boguszewska, 2008).

Bar-Tal zauważył, że jednym ze sposobów delegitymizacji jest dehumanizacja, czyli odmawianie cech ludzkich przedstawicielom grup obcych. Na swój sposób przedstawił to także Jaques-Philippe Leyens, który twierdzi, że cechy typowo ludzkie jesteśmy skłonni

przypisywać tylko przedstawicielom własnej grupy, a zarazem skłonni jesteśmy wykluczać te cechy u przedstawicieli grup obcych (Delgado Rodríguez, Rodríguez-Pérez, Vaes, Betancor Rodríguez i Leyens, 2012; Vaes, Leyens, Paladino i Miranda, 2012; Vaes, Paladino, Castelli, Leyens i Giovanazzi, 2003). Tak więc przedstawiciele grupy własnej przeżywają więcej emocji typowo ludzkich, a mniej typowo zwierzęcych, natomiast przedstawiciele grupy obcej – odwrotnie. Porównanie do zwierząt pod jakimkolwiek względem jest nie tylko deprecjonujące, ale jest wręcz sposobem zaprzeczenia człowieczeństwa.

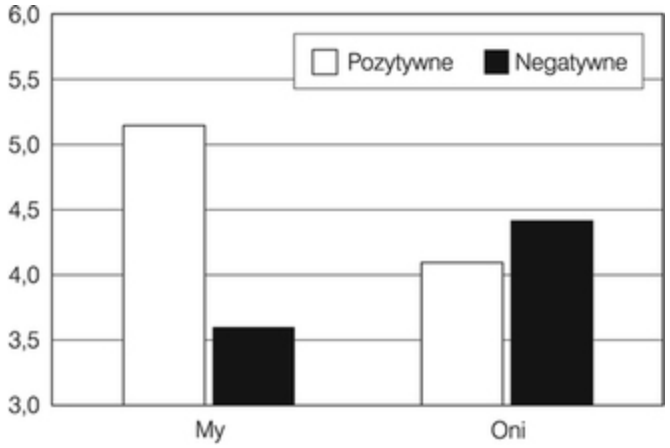
1.1 INFRAHUMANIZACJA

Monika Mirosławska i Mirosław Kofta sprawdzali, jak wiele emocji pozytywnych i negatywnych osoby badane (licealiści) przypisują przedstawicielom grupy własnej, a jak wiele przedstawicielom grupy obcej. Jeżeli przyjąć dobrze uzasadnioną tezę, że emocje negatywne są ewolucyjnie wcześniejsze (por. na przykład Obuchowski, 1970), to można uznać, że w większym stopniu reprezentują one zwierzęcą naturę człowieka. Badania nie pozostawiają żadnych wątpliwości. Członkom własnej grupy przypisywano znacznie więcej pozytywnych i znacznie mniej negatywnych emocji niż członkom grupy obcej (rycina 1.1).

Tomasz Baran z kolei sprawdzał, jak dobrze do opisu przedstawicieli grupy własnej (Polacy), przedstawicieli

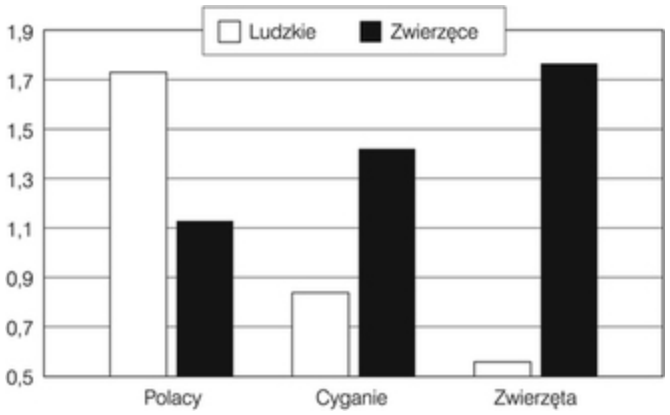
grupy obcej (Cyganie) i do zwierząt dopasowane są różne słowa określające stany i atrybuty typowo ludzkie (na przykład abecadło, wartości) lub typowo zwierzęce (na przykład obroża, sierść). Okazało się, że w wypadku grupy własnej przeważają słowa „ludzkie", a w wypadku grupy obcej i zwierząt – słowa „zwierzęce" (rycina 1.2).

Szczególnie mocny, wręcz dramatyczny efekt to brak istotnych różnic w ocenie Cyganów i zwierząt.



Rycina 1.1.
Pozytywne i negatywne emocje przypisywane przedstawicielom grupy własnej (my) i grupy obcej (oni).

Źródło: Mirosławska i Kofta, 2007, s. 59, opracowanie własne.



Rycina 1.2.
Atrybuty typowo ludzkie i typowo zwierzęce przypisywane przedstawicielom różnych grup.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Baran, 2011, s. 210.

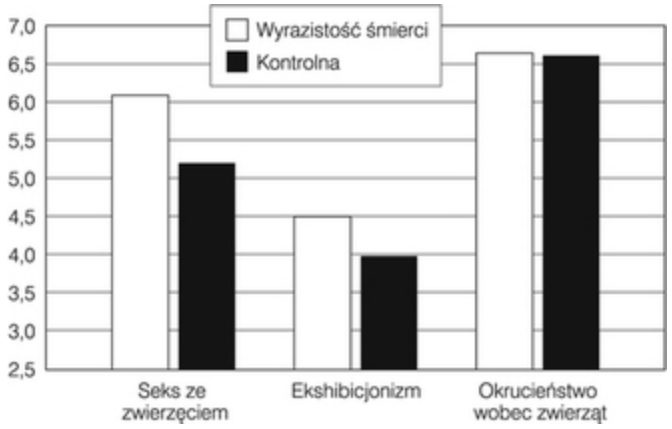
Po trzecie, aktywizacja myśli o zwierzęcej stronie natury ludzkiej wzbudza niechęć i lęk. Wiele badań wskazuje na to, że skojarzenia ze zwierzęcością wzbudzają lęki egzystencjalne, a zaktywizowany lęk rodzi niechęć do czynności spostrzeganych jako zwierzęce. Jedną z takich czynności jest (co może skądinąd wywołać zdumienie) publiczne karmienie piersią. Cathy R. Cox, Jamie L. Goldenberg, Jamie Arndt i Tom Pyszczynski stwierdzili, że pojawienie się lęku przed śmiercią nasilało negatywne reakcje na publiczne karmienie piersią. Aktywizacja podobieństwa do zwierząt i zarazem aktywizacja myśli o śmierci powodowały wzrost dostępności myśli o śmierci (Cox, Goldenberg, Arndt i Pyszczynski, 2007). Podobnych danych jest wiele (zob. ramka 1.2).

1.2

ZACHOWANIA ZWIERZĘCE

W badaniach wykonanych w naszym zespole sprawdzaliśmy, w jakim stopniu aktywizacja myśli o śmierci modyfikuje stosunek do zachowań uznawanych za zwierzęce – do kontaktów seksualnych ze zwierzęciem, do ekshibicjonizmu oraz do okrucieństwa wobec zwierząt. Przedmiotem pomiaru była wielkość reakcji wstrętu. Jak

widać na rycinie 1.3, aktywizacja myśli o śmierci nasilała wstręt do sodomii i do ekshibicjonizmu, ale nie nasilała wstrętu wobec okrutnego traktowania zwierząt. Inaczej mówiąc, nasilała negatywny stosunek do zwierzęcych zachowań u ludzi, ale nie różnicowała – jak w wypadku okrucieństwa – stosunku do traktowania zwierząt inaczej niż ludzi.



Rycina 1.3.
Lęk przed śmiercią a wielkość przeżywanej reakcji wstrętu z powodu różnych form zachowania się.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Łukaszewski, 2010, s. 50.

1.3

STOSUNEK DO ZWIERZĄT

Z opisywanej perspektywy interesującym problemem wydaje się stosunek do zwierząt. Michał Bilewicz, Roland Imhoff i Marek Drogosz wykazali, że istnieje związek między rodzajem stosowanej diety a stosunkiem do

zwierząt. Jak wiadomo, istnieje również tendencja do antropomorfizacji zwierząt, ale jest ona znacząco niższa u tych, którzy stosują dietę mięsną, niż u wegetarian i wegan. Badacze stwierdzili ponadto, że wegetarianie i weganie są mniej skłonni do spostrzegania ludzkiej wyjątkowości czy unikatowości (Bilewicz, Imhoff i Drogosz, 2011).

Alexa Albert i Kris Bulcroft w prowadzonych przez siebie badaniach wykazały, że wiele osób nawiązuje głęboką więź ze zwierzętami. Badani w wielu wypadkach deklarowali, że to zwierzęta (a nie ludzie) są dla nich najbliższymi istotami, że zwierzęta darzą ich bezwarunkową akceptacją, że są lojalne i najlepiej ze wszystkich istot zabezpieczają przed samotnością (Albert i Bulcroft, 1987, 1988).

Catherine A. Faver i Elisabeth B. Strand wykazały, że okrucieństwo wobec zwierząt jest sposobem demonstrowania swojej władzy i wzbudzania poczucia zagrożenia nie tylko wobec samych zwierząt, ale także wobec członków rodziny (Faver i Strand, 2003, 2007). Okrucieństwo wobec zwierząt i przemoc wobec ludzi w tym wypadku są mocno skorelowane. Może to oznaczać dehumanizację członków rodzin ze wszystkimi tego konsekwencjami.

1.1.2. JEŚLI NIE ZWIERZĘ, TO KTO?

Wygląda zatem na to, że ludzie dystansują się wobec zwierzęcej strony własnej natury, w pewnych warunkach przypisują cechy zwierzęce przedstawicielom grup obcych, a z drugiej strony (przynajmniej niektórzy) skłonni są antropomorfizować zwierzęta i przypisywać swoim pupilom cechy ludzkie.

Przez dotychczasowy wywód przewijało się przeciwstawienie ludzkiej i zwierzęcej strony człowieka. Czy zatem wystarczy myśleć o tym, że jest się człowiekiem, aby uniknąć skojarzeń ze zwierzęcą częścią swojej natury? W dawnym Związku Radzieckim można było zobaczyć plakat przedstawiający nadnaturalnej wielkości postać Włodzimierza Lenina i towarzyszący jej napis „samyj czełowieczeskij czełowiek" (najbardziej ludzki człowiek). Może więc, aby nie być zwierzęciem, wystarczy być „ludzkim człowiekiem". Tak jednak nie jest, bo przeciwieństwem zwierzęcości nie jest człowieczeństwo jako takie, ale raczej atrybuty boskości. Legendarna aria Radamesa w operze *Aida* Giuseppe Verdiego zaczyna się od słów: „Boska Aido – niebios kochanko". Lista boskich kobiet i równie boskich mężczyzn w literaturze, a szczególnie w show biznesie jest nadzwyczaj długa. Co więcej, atrybut boskości przypisuje się nie tylko osobom, lecz także poszczególnym częściom ciała. Była kiedyś „boska ręka Diego Maradony", teraz zaś (jak głosił tytuł gazetowy) są „boskie nogi Cristiano Ronaldo", czy też (inny tytuł gazetowy) „boskie piersi Joanny Krupy bez stanika".

Istnieje wiele danych dotyczących niechęci wobec zwierzęcej strony własnego Ja oraz wiele danych pokazujących psychologiczne konsekwencje aktywizacji myśli o podobieństwie do zwierząt. Należałoby zatem oczekiwać, że podobne – choć

przeciwstawne co do kierunku – efekty dotyczyć będą aktywizacji myśli o podobieństwie do takiego czy innego boga (boskiej strony własnego Ja). Niestety nie udało mi się znaleźć danych empirycznych, które dotyczyłyby tego zagadnienia. Pewnych poszlak dostarczają jednak przedstawione przez Jonathana Haidta dane na temat tak zwanej etyki boskości (czasem nazywanej też etyką świętości). Wedle tego przekonania „ludzie nie są jedynie zwierzętami wyposażonymi w świadomość – są dziećmi Boga i powinni postępować stosownie do tego faktu" – pisze Haidt (2014, s. 142–143). Przeciwieństwem boskości jest upodlenie, a więc zezwierzęcenie. Co interesujące, jak wynika z badań Haidta, etyka ta jest dość powszechna wśród wyznawców prawicowych, konserwatywnych idei politycznych. Zapewne nie jest zbiegiem okoliczności, że osoby o takich właśnie poglądach bardziej niż inne przeżywają silny niepokój na myśl o własnej śmiertelności, i nie jest przypadkiem, że lęk przed śmiercią wzmaga identyfikację z własnym światopoglądem szczególnie u osób konserwatywnych (zob. Łukaszewski, 2010). Być może podkreślanie podobieństwa do Boga jest u nich związane z obietnicą nieśmiertelności. Sądzę, że otwiera się tutaj interesujące pole do badań.

1.2. ISTOTA SPOŁECZNA

Gdzieś pomiędzy zwierzęciem i Bogiem jest człowiek. Nawet najbardziej indywidualistycznie zorientowane jednostki ludzkie są istotami społecznymi w pełnym tego słowa znaczeniu. Przede

wszystkim dlatego, że ulegają socjalizacji, obserwują socjalizację adresowaną do innych i same podejmują działania socjalizacyjne wobec innych. Przez lata psychologia upatrywała mechanizmów socjalizacyjnych przede wszystkim w relacjach dorosły–dziecko. Trudno zaprzeczyć, że jest to ważny tor oddziaływań. Zaczyna się od prostego treningu samodzielności (lub niesamodzielności) małych dzieci, związanego głównie ze sposobami reakcji na próby spontanicznej aktywności dzieci. Wzmacnianie takich prób („Sprawdź, co się stanie", „Sam spróbuj", „Z pewnością sobie poradzisz" i tym podobne) lub ich ograniczanie („Nie rób tego, bo sobie krzywdę zrobisz", „Nie wchodź tam, bo ubranko sobie pobrudzisz", „Nie dotykaj, bo nie wiadomo, co to jest" i tym podobne) nie tylko służy rozwojowi samodzielności bądź niesamodzielności, ale kształtuje też ogólne nastawienie wobec zadań czy zdarzeń (White, 1959). Akceptacja, wspieranie samodzielności sprzyja kształtowaniu postawy skutecznego sprawcy, podczas gdy ograniczanie, udaremnianie samodzielności sprzyja bierności i postawie bezradnościowej, roli pionka niesionego przez zdarzenia zewnętrzne (DeCharms, 1968).

Główne mechanizmy socjalizacji to przede wszystkim nagrody i kary (albo szerzej – wzmocnienia) oraz wzorce zachowania, szczególnie wzorce pochodzące od osób znaczących, a także wzorce o dużej powszechności. W grę wchodzą oczywiście rodzice, nauczyciele, duchowni, cenieni artyści oraz im podobni jako osoby znaczące, ale nie można tu pomijać wielkiej roli rówieśników – i jako osób znaczących (bliscy przyjaciele), i jako źródła zachowań powszechnych, bo powielanych wielokrotnie w grupach rówieśniczych (Harris, 2001). Nie przypadkiem Judith Harris

mówi o autosocjalizacji, czyli mechanizmie odwołującym się nie do presji zewnętrznej, ale raczej do wyboru. „Nagrody i kary – pisze Harris – otrzymywane od rówieśników czy rodziców na ogół nie są potrzebne, ponieważ dzieci chcą być podobne do osób tej samej płci i w podobnym wieku" (Harris, 2010, s. 245). Oznacza to, że dzieci rozpoznają pewne wzory zachowania jako wartościowe z własnego punktu widzenia i przejmują je dobrowolnie (co nie znaczy intencjonalnie, bo mechanizmy modelowania są często automatyzmami – zob. Bandura, 2007).

1.4

RODZIC I RÓWIEŚNIK

Nie zapomniałem tamtego dnia u schyłku lata, gdy po raz ostatni byłem z ojcem na plaży. Nie, nie zmarł ani nie rzucił nas dla młodej kobiety. Po prostu zawsze przychodzi taki dzień, kiedy idzie się z ojcem na plażę czy nad jezioro ostatni raz. Potem jeździ się w takie miejsca już tylko z kolegami, w klasowej paczce, szukając dziewczyn, taniego alkoholu i tego rodzaju wrażeń, które uchodzą za fundamentalnie przełomowe.

Mieliśmy swój własny rytuał tych późnopopołudniowych plażowań, które – w przeciwieństwie do rodzinnych wypraw tramwajem do Jelitkowa – odbywało się w dzień powszedni, gdy słońce nie grzało już tak mocno, a światło nad zatoką miało w sobie ów niezwykły, pociągający urok rozproszenia.

Paweł Huelle, *Śpiewaj ogrody*, Kraków 2014, Wydawnictwo Znak, s. 119

A więc Weiser umówił się z nami przed główną bramą oliwskiego zoo na następny dzień. Na ile było to zaplanowane, a na ile wynikało z sytuacji, kiedy zaczepiona Elka o mały włos nie przeorała twarzy Szymka pazurami? Nie mam tu żadnej pewności. A zresztą – co to za słowo „umówił"? On nam to spotkanie po prostu wyznaczył – jak suweren wasalom, ustami herolda. Wtedy, rzecz jasna, nie odczułem tego w ten sposób, ale już w sekretariacie, na składanym krześle, kiedy szumiała woda na kawę i tykał ścienny zegar, wtedy już miałem

niejasne przeczucie, że Weiser był od tamtej chwili naszym suwerenem i nic tego zmienić nie mogło.

Teraz widzę, że pierwszy rozdział nienapisanej książki o nim powinien zaczynać się od słów: „Dobrze, powiedz im, żeby jutro przyszli do zoo o dziesiątej obok głównego wejścia", które Weiser wypowiedział z okna na pierwszym piętrze, skąd dolatywał nas znajomy turkot maszyny do szycia.

Paweł Huelle, *Weiser Dawidek*, Londyn 1992, Puls, s. 41

Choć trudno mówić o rezultatach socjalizacji w pełnym tego słowa znaczeniu, można się pokusić o wskazanie najważniejszych konsekwencji tego procesu.

Pierwszą z nich jest afiliacja i związane z nią poczucie bezpieczeństwa. Od dawna wiadomo, że w sytuacjach zagrożenia sytuacyjnego ludzie wolą być razem z innymi niż samotnie (Schachter, 1959). Wiadomo, że mechanizm ten działa także w warunkach aktywizacji lęków egzystencjalnych, na przykład lęku przed śmiercią (Wisman i Koole, 2003) czy przed samotnością. Słowem, ludzie uczą się, że obecność innych ludzi może przynosić ukojenie.

1.5

Do Ralfa dotarł głos Prosiaczka:

– Dajcie mi coś powiedzieć!

Stał w pyle walki, kiedy szczep zorientował się w jego zamiarze, przenikliwe wrzaski zmieniły się w nieustający gwizd.

Prosiaczek uniósł konchę i gwizd nieco ustał, ale za chwilę zabrzmiał z jeszcze większą siłą.

– Trzymam konchę!

Zaczął krzyczeć:

– Mówię wam, że trzymam konchę!

Nieoczekiwanie zrobiła się cisza; szczep chciał się dowiedzieć, co zabawnego ma do powiedzenia Prosiaczek.

Cisza i milczenie; ale w tym milczeniu Ralf usłyszał dziwny dźwięk przy swojej głowie. Nastawił ucha i znów go usłyszał; słabiutki świst w powietrzu. Ktoś rzucał kamieniami. To Roger. Jedną ręką rzucał, a drugiej nie spuszczał z lewara. Pod nim, w dole, Ralf wyglądał jak zmierzwiona strzecha włosów, a Prosiaczek jak wór tłuszczu.

– Muszę wam to powiedzieć. Postępujecie jak dzieciaki.

Gwizd podniósł się na nowo i zaraz ucichł, gdy Prosiaczek uniósł białą, czarodziejską muszlę.

– Co lepsze, czy być bandą wymalowanych dzikusów, jak wy, czy rozsądnymi ludźmi, jak Ralf?

Dzicy podnieśli wrzask. Prosiaczek znów zaczął krzyczeć.

– Co lepsze, prawo i zgoda, czy polowanie i zabijanie?

Znowu wrzawa i znowu świst w powietrzu. Ralf przekrzyczał hałas:

– Co lepsze, prawo i ocenianie, czy polowanie i niszczenie?

Teraz i Jack wrzeszczał i Ralf już nie mógł ich przekrzyczeć. Jack wycofał się ku dzikim i tworzyli teraz zwarty mur jeżący się włóczniami. Zaczęli myśleć o ataku; gotowali się, by zmieść wroga z przejścia. Ralf stał zwrócony do nich trochę bokiem, z włócznią w pogotowiu. Przy nim Prosiaczek trzymał talizman, kruche, lśniące piękno, muszlę. Biła w nich burza wrzasków, śpiew nienawiści. Wysoko nad nimi Roger w delirycznym niepohamowaniu nacisnął całym ciężarem na lewar.

Ralf usłyszał spadającą skałę dużo wcześniej, niż ją spostrzegł. Poczuł pod stopami drgnienie i usłyszał gruchot kamieni na szczycie. Potem olbrzymi odłam grzmotnął w skalny pomost i Ralf rzucił się na płask na ziemię, a dzicy wrzasnęli.

Blok zawadził w locie Prosiaczka, ocierając się o jego bok – koncha rozprysła się na drobne kawałeczki i przestała istnieć. Prosiaczek, bez słowa, nie zdążywszy nawet jęknąć, poleciał łukiem, obracając się w powietrzu. Blok odbił się jeszcze dwa razy i znikł w gąszczu lasu. Chłopiec spadł plecami na czerwoną, kwadratową skałę czterdzieści stóp niżej w morzu. Z pękniętej czaszki coś wypłynęło i zabarwiło się na czerwono. Ręce i nogi Prosiaczka drgnęły parę razy jak u zarzynanej świni. Potem morze wydało długie powolne westchnienie, na skale zakipiała biało-różowa woda, a gdy opadła z sykiem, ciała Prosiaczka już nie było.

William Golding, *Władca much*, tłum. Wacław Niepokólczycki, Kolekcja Gazety Wyborczej, Warszawa br., s. 162–163

Zjawiskiem drugim jest kształtowanie się więzi. Mowa tu właściwie o dwóch zjawiskach. Jednym z nich jest przywiązanie, a zatem więź tworząca się między dzieckiem i pojedynczymi osobami, najczęściej opiekunami. Więź ta może mieć różnorakie formy: może to być przywiązanie bezpieczne, lękowo-ambiwalentne lub unikające (Ainsworth i Bowlby, 1991; Bowlby, 1982). Psychologowie rozwoju dostarczają wielu danych pokazujących konsekwencje każdego typu więzi. Z drugiej strony mogą to być więzi grupowe, a więc poczucie przynależności grupowej, poczucie współzależności, wreszcie – tożsamość grupowa (Brown, 2006; Turner, 1987).

Zjawisko trzecie to konformizm, o którym więcej będzie w rozdziale trzecim. Istota konformizmu polega na zdobywaniu aprobaty społecznej, szczególnie ze strony grup i jednostek bardzo cenionych, choć zachowania konformistyczne pojawiają się także pod wpływem jednomyślnego oddziaływania grup tworzonych doraźnie (Asch, 1946, 2003). Okazuje się ponadto, że nawet znajomość mechanizmów uległości nie wyklucza tendencji do zachowań konformistycznych (Pratkanis, 2007), a sam konformizm można dodatkowo intensyfikować, kiedy w grę wchodzą ważne interesy lub jasno sformułowany cel grupowy (Deutsch i Gerard, 1955).

Zjawisko czwarte to solidarność grupowa, tworząca się wedle rozmaitych kryteriów: płciowych, etnicznych, wyznaniowych, politycznych. Zjawisko solidarności z jednej strony jest warunkiem spoistości grup społecznych (Turner, Oakes, Haslam i McGarty, 1994), z drugiej zaś – stronniczości grupowej, a więc

tendencji do faworyzowania własnej grupy i deprecjonowania grup obcych (Brown, 2006).

Bodaj najważniejszym efektem socjalizacji jest przyswojenie sobie tego, co Janusz Reykowski nazywa kolektywnym systemem znaczeń, a więc zbioru przekonań czy idei jednoczących większe lub mniejsze grupy. System ten zawiera w sobie – co jest kluczowe z perspektywy przewidywania zachowań – normy zachowania, a przede wszystkim standardy stanów pożądanych (Reykowski, 1995).

1.3. DZIECKO KULTURY

Kolektywny system znaczeń uwzględnia przynależność do grup społecznych o różnej wielkości i różnej złożoności, a także różnorakie związki z szeroko pojmowaną kulturą, z całością wytworów ludzkich. Nierespektowanie norm i standardów postulowanych przez grupy społeczne pociąga za sobą wykluczenie poza nawias społeczności. Dystansowanie się od kultury – jej nieznajomość lub ignorowanie – powoduje wykluczenie poza krąg kulturowy, niekiedy częściowe lub czasowe, niekiedy zaś rozległe, a nawet akulturację.

Kultura to świat rzeczy, świat zdarzeń, świat instytucji i świat idei. Świat rzeczy to rozmaite narzędzia, środki ochraniające, na przykład ubrania czy mieszkania, systemy komunikacyjne fizyczne i elektroniczne. Zbiór rzeczy nieustannie się powiększa i nieustannie zmienia, a każdy człowiek w ciągu swojego życia ma kontakt z ogromną liczbą rzeczy, co więcej, w ciągu życia uczy się

operować i wykorzystywać duże zasoby różnych rzeczy. Kontakt z rzeczami, umiejętność ich używania to miara ucywilizowania jednostki. Miarą wartości rzeczy jest przede wszystkim, choć nie wyłącznie, użyteczność.

Szczególne znaczenie wśród rzeczy ma miejsce, w którym żyjemy – nasz kraj, nasze miasto czy region, nasza dzielnica, nasz dom. Maria Lewicka znakomicie pokazała, że związek z miejscami jest nie tylko pragmatyczny i instrumentalny, ale także sentymentalny – lubimy swoje miejsca, tęsknimy do nich, dbamy o nie z czułością (Lewicka, 2012); Barbara Fatyga zaś przedstawiła mechanizm kształtowania wzorców zachowania specyficznie związanych z miejscem, w którym żyjemy (Fatyga, 2005).

Kultura to również zdarzenia, głównie zbiorowe: akcje polityczne, wydarzenia artystyczne, obrzędy religijne, imprezy sportowe, kongresy naukowe. Niektóre z nich są sposobem wywierania wpływu na kształt rzeczywistości (strajki, akcje polityczne) lub na stan wiedzy powszechnie dostępnej (wydarzenia naukowe), inne mają na celu przede wszystkim wspólne przeżywanie (sport, sztuka, religia) oraz tworzenie więzi grupowych (wyznawcy, fani, kibice). Oczywiście zdarzenia mogą też mieć charakter lokalny, na przykład jubileusz, konfirmacja, bar micwa, wieczór panieński, targ staroci, kolacja wigilijna czy stypa. Wydaje się, że owe zdarzenia lokalne lepiej niż zdarzenia o wielkiej skali ujawniają swój więziotwórczy charakter. Jak zobaczymy później (rozdział trzeci), zdarzenia zbiorowe na ogół odbywają się wedle zrutynizowanych scenariuszy.

Związek z kulturą to umiejętność poruszania się w świecie instytucji, a jest to świat zróżnicowany i wielce wyspecjalizowany (ramka 1.6). To cały system instytucji edukacyjnych – od żłobka do uniwersytetu trzeciego wieku. To instytucje zapewniające porządek publiczny – policja, gwardia narodowa, straż miejska. To wymiar sprawiedliwości – sądy, zakłady penitencjarne. To także instytucje opiekuńcze – domy dziecka, domy opieki dla ludzi starych – oraz instytucje wyspecjalizowane w ochronie zdrowia – szpitale, przychodnie lekarskie. I wiele, wiele innych.

1.6

PROCES JÓZEFA K.

Nadzorca wzywa pana! – zawołano.
Tym, co go przestraszyło, był krzyk, ten krótki, urywany żołnierski wrzask, o który by nigdy strażnika Franciszka nie posądzał. Sam rozkaz był mu pożądany.

– Wreszcie! – odkrzyknął, zamknął szafkę i natychmiast pobiegł do sąsiedniego pokoju.

Tam stali obaj strażnicy i, jakby się to samo przez się rozumiało, zagnali go z powrotem do pokoju.

– Co wam przyszło do głowy! – wołali. – W koszuli chcecie iść do nadzorcy? Każe was obić i nas w dodatku.

– Puśćcie mnie, do diabła! – wołał K., którego już przyparli do szafy. – Nie można wymagać ode mnie odświętnego stroju, skoro napada się na mnie w łóżku.

– Trudna rada – powiedzieli strażnicy, którzy zawsze ilekroć K. podnosił głos, uspokajali się, nawet wprost smutnieli, co go mieszało i poniekąd otrzeźwiało.

– Śmieszne ceremonie – mruczał jeszcze, ale już zdjął ubranie z krzesła i trzymał je chwilę w obu rękach, jakby poddawał je ocenie strażników. Potrząsnęli głowami.

– To musi być czarne ubranie – powiedzieli.

Na to K. rzucił ubranie na podłogę i sam nie rozumiejąc, w jakim sensie to mówi, powiedział:

– Przecież to jeszcze nie jest rozprawa główna.

Strażnicy uśmiechnęli się, lecz obstawali przy swoim:

– To musi być czarne ubranie.

– Jeśli przez to przyspieszę sprawę, niech już będzie – powiedział K., otworzył sam szafę i szukał długo pomiędzy garniturami, wybrał najlepszy czarny żakiet, który swoim krojem wywołał sensację wśród znajomych, wyciągnął także inną koszulę i zaczął się starannie ubierać. W skrytości ducha sądził, że udało mu się przyspieszyć całą sprawę przez to, że strażnicy zapomnieli zmusić go do kąpieli. Obserwował ich, czy sobie tego może jednak nie przypomną, ale oni oczywiście wcale na to nie wpadli, natomiast Willem nie zapomniał wysłać Franciszka do nadzorcy z doniesieniem, że K. się ubiera.

Gdy był już zupełnie ubrany, musiał przejść obok Willema przez pusty pokój sąsiedni do następnego, którego dwuskrzydłowe drzwi były już na oścież otwarte. Ten pokój, jak K. dobrze o tym wiedział, zamieszkiwała od niedawna niejaka panna Burstner, stenotypistka, która zwykła była bardzo wcześnie wychodzić do pracy, późno wracała do domu i z którą K. zamienił był zaledwie parę razy pozdrowienia. Teraz wysunięto na środek pokoju stolik nocny sprzed jej łóżka, niby stół na rozprawie sądowej i za nim zasiadł dozorca. Założył nogę na nogę i jedno ramię oparł na poręczy krzesła.

W jednym kącie pokoju stali trzej młodzi ludzie i przypatrywali się fotografiom panny Burstner zatkniętym w wiszącą na ścianie trzcinową matę. Na klamce otwartego okna wisiała biała bluzka. Z okna naprzeciw znowu wychylali się oboje starzy, ale grupa powiększyła się, bo za nimi stał znacznie od nich wyższy mężczyzna z rozpiętą na piersiach koszulą, który przebierał palcami w swojej rudawej spiczastej bródce.

– Józef K.? – spytał nadzorca, może tylko po to, aby ściągnąć na siebie jego latający wzrok.

K. przytaknął.

– Pan jest zapewne bardzo zaskoczony wypadkami dzisiejszego ranka? – spytał nadzorca i przesunął przy tym obiema rękami kilka przedmiotów leżących na stoliku: świecę, zapałki, książkę i poduszeczkę na szpilki, jakby to były przedmioty potrzebne mu do rozprawy.

– Pewnie – odparł K. i ogarnęło go miłe uczucie zadowolenia, że wreszcie ma do czynienia z człowiekiem rozumnym i może z nim mówić o swojej sprawie. – Bez wątpienia, jestem zaskoczony, ale znowu nie tak bardzo.

– Nie bardzo zaskoczony? – spytał nadzorca i postawił świecę na środku stolika, grupując wokoło niej inne przedmioty.

– Może mnie pan źle zrozumie – śpiesznie zauważył K. – Przyznaję – tu przerwał i obejrzał się za jakimś krzesłem. – Mogę chyba usiąść? – zapytał.

– To u nas nie jest przyjęte – odpowiedział nadzorca.

– Przyznaję – rzekł K. już bez dalszej przerwy – że jestem bądź co bądź bardzo zaskoczony, ale gdy się żyło na świecie trzydzieści lat i samemu musiało się przez życie przebijać, jak to mnie przypadło w udziale, człowiek staje się odporny i nie bierze już tak poważnie żadnych niespodzianek. Zwłaszcza takich jak ta dzisiejsza.

– Dlaczego zwłaszcza takich jak ta dzisiejsza?

– Nie mówię, że uważam to wszystko za żart, na to poczynione przygotowania wydają mi się jednak zbyt daleko idące. Należałoby wmieszać w to wszystkie osoby pensjonatu, a także was wszystkich, a to by przekraczało granice żartu. Nie chcę więc mówić, że to jest żart.

– Całkiem słusznie – powiedział nadzorca i obliczał, ile jest zapałek w pudełku.

– Z drugiej jednak strony – ciągnął dalej K. i zwrócił się przy tym do wszystkich, a chętnie byłby się nawet zwrócił jeszcze do tych trzech przy fotografiach – z drugiej jednak strony cała ta sprawa nie może być bardzo ważna. Wnioskuję to z tego, że jestem wprawdzie oskarżony, ale nie mogę znaleźć najmniejszej winy, o którą można by mnie było oskarżyć. Ale i to jest drugorzędną sprawą. Kto mnie oskarża? – oto zasadnicze pytanie. Jaka władza prowadzi dochodzenie? Czy pan jest urzędnikiem? Nikt z was nie ma munduru, chyba że pańskie ubranie – tu zwrócił się do Franciszka – zechce ktoś uważać za mundur, ale i ono jest raczej strojem podróżnym. W tych kwestiach żądam wyjaśnień i jestem przekonany, że po ich otrzymaniu najserdeczniej się rozstaniemy.

Nadzorca opuścił na stół pudełko z zapałkami.

– Pan jest w wielkim błędzie – rzekł. – Ci panowie i ja stoimy w tej sprawie całkiem na uboczu, co więcej, my o niej prawie nic nie wiemy. Choćbyśmy nosili nawet najbardziej przepisowe mundury, nie pogorszyłoby to ani trochę stanu pańskiej sprawy. Nie mogę też bynajmniej powiedzieć panu, czy jest pan oskarżony, sam tego nie wiem. Pan jest aresztowany, oto wszystko, więcej nie wiem. Może strażnicy nagadali co innego, w takim razie było to tylko czcze gadanie. Ale chociaż nie odpowiem na pańskie pytania, to jednak radzę panu mniej zajmować się nami i tym, co się z panem stanie, natomiast więcej myśleć o sobie. I lepiej nie robić tyle hałasu z tą pańską niewinnością, bo to psuje niezłe wrażenie, jakie pan na ogół sprawia. Powinien pan też być powściągliwszy w słowach. Prawie wszystko, co pan przedtem powiedział, można było po pierwszych paru słowach wywnioskować z pańskiego zachowania, zresztą nie było to nic dla pana szczególnie korzystnego.

K. wpatrzył się w nadzorcę. Dostawał nauczki jak w szkole i w dodatku może od człowieka młodszego od siebie! Za swoją otwartość

został ukarany naganą! A o przyczynach aresztowania i o tym, kto je nakazał, nie dowiedział się niczego!

Zirytowany przemierzał pokój tam i z powrotem, w czym mu nikt nie przeszkadzał, podciągnął mankiety, obmacał sobie pierś, przygładził włosy, przeszedł obok trzech mężczyzn, powiedział:

– Ależ to nie ma sensu – na co się odwrócili i popatrzyli na niego życzliwie, ale z powagą, a on wreszcie zatrzymał się przy stole nadzorcy. – Prokurator Hasterer jest moim dobrym przyjacielem – rzekł – czy mogę do niego zatelefonować?

– Oczywiście – powiedział nadzorca – tylko nie wiem, jaki to mogłoby mieć sens? Chyba że ma pan z nim omówić jakąś prywatną sprawę.

– Jaki sens? – zawołał K. bardziej zdumiony niż rozgniewany. – Ależ kto pan jest? Pan chce widzieć sens, a dopuszcza się największego bezsensu. To doprawdy może przyprawić o rozpacz. Ci panowie najpierw mnie napadli, a teraz siedzą i stoją naokoło i każą mi popisywać się przed panem. Jaki to ma sens telefonować do prokuratora, gdy jestem rzekomo aresztowany? Dobrze, nie będę telefonował.

– Ależ proszę – powiedział nadzorca i wskazał ręką na przedpokój, gdzie był telefon. – Proszę, może pan zatelefonować.

– Nie, już teraz nie chcę – rzekł K. i podszedł do okna. Naprzeciw całe towarzystwo stało jeszcze u okna i tylko jego zbliżenie się zmieszało nieco obserwatorów. Starzy chcieli się podnieść, lecz znajdujący się za nimi człowiek uspokoił ich.

– Tam są także tacy widzowie! – zawołał K. całkiem głośno do nadzorcy i pokazał ich wskazując palcem. – Precz stąd! – krzyknął potem do nich.

Franz Kafka, *Proces*, tłum. Bruno Schulz, PIW, Warszawa 1994, s. 108–112

To oczywiste, że powstawanie, rozwój i specjalizacja różnych instytucji jako składników kultury jest konsekwencją rosnącej złożoności ludzkiego świata i nieuchronnego w takiej sytuacji podziału zadań czy podziału pracy.

Świat kultury, który odciska piętno na naszym życiu, to także idee. Idee religijne, od małych sekt poczynając (na przykład Najwyższa Prawda w Japonii), a kończąc na wielkich systemach

religijnych – chrześcijaństwo, islam, judaizm, są ważną i bardzo wpływową częścią kultury ludzkiej w ciągu dziejów. Idee polityczne – od Platońskiej, rozwiniętej przez Arystotelesa idei demokracji, poprzez *Manifest komunistyczny* Karola Marksa i Fryderyka Engelsa, następnie pomysł polityczny zjednoczonej Europy, aż po rosyjską koncepcję stref wpływu – kształtowały i kształtują przekonania i zachowania ludzi na całym świecie.

Wreszcie idee naukowe i wynikające z nich spory. Przewrót Kopernikański. Kreacjonizm i darwinizm. Obraz fizycznego świata. Wielkie psychologiczne koncepcje człowieka. Wielkie koncepcje rozwoju społeczeństw. Odkrycia genetyki. Odkrycia neuronauki. Długo by można wymieniać.

Zauważmy jednak, że w żadnym razie nie można mówić o przeciwstawieniu człowieka i kultury: tu człowiek, a tam kultura. Ten związek ma charakter dialektyczny, co więcej, jest bardzo skomplikowany.

- Każdy z nas jest wytworem kultury, w jakiej żyje. Sama obecność w kulturze odciska swoje piętno w postaci rozlicznych standardów: językowych, żywieniowych, higienicznych, komunikacyjnych i wielu innych.
- Każdy z nas jest nosicielem kultury – i w tym sensie, że przechowuje jej obraz oraz standardy kulturowe, i w tym sensie, że chroni je przed różnymi formami dewastacji wewnętrznej czy zewnętrznej, a także w tym sensie, że każdy z nas na swój sposób przekazuje zasymilowaną kulturę innym ludziom, szczególnie tym z bliskiego otoczenia.
- Każdy z nas jest twórcą kultury, bo każdy z nas jest autorem jakiejś choćby niewielkiej innowacji. Nieważne przy tym, czy

dotyczy to nowego przepisu na sałatkę owocową, czy nowej odmiany paprotki, czy może nowego, bardziej ekonomicznego sposobu ogrzewania mieszkań, czy też nowej teorii wyjaśniającej genezę nieśmiałości.

- Każdy z nas jest obrońcą kultury własnej. Konfrontacje kultur odmiennych są, jak wiadomo, nieuchronne, a wtedy podtrzymanie prawa do zachowania własnej kultury staje się ważnym interesem jednostek i grup społecznych. Obrona kultury własnej nie musi jednak oznaczać nietolerancji wobec kultur obcych.

Co ważne, wcale nie musimy być świadomi tych czterech aspektów doświadczanych związków z kulturą. Nie przeszkadza to jednak w realizowaniu ról wytworu, nosiciela, twórcy i obrońcy kultury własnej (por. Łukaszewski, 1984).

Za Richardem Shwederem, wybitnym przedstawicielem psychologii kulturowej, można powiedzieć, że kultura i psychika, pozostające w stałej interakcji, nie tylko wzajemnie na siebie oddziałują, ale też wzajemnie się wytwarzają (Shweder, 1990).

1.4. KAPITAŁ W CZŁOWIEKU, CZŁOWIEK WOBEC KAPITAŁÓW

Słowo „kapitał” kojarzy się słusznie z Karolem Marksem, którego dzieło pod takim właśnie tytułem zapoczątkowało niejedną rewolucję. Tam jednak chodziło o kapitał natury ekonomicznej, a więc o produkcję, pieniądze i tym podobne. Z perspektywy psychologicznej jest on ważny, bo stanowi źródło zasobów

życiowych jednostek i grup społecznych (Hobfoll, 2002, 2006), ale przecież nie jedyny. Większe znaczenie mają bowiem dwa inne kapitały: kulturowy i społeczny. Obydwa wyznaczają zachowania człowieka, ale też są tworzone przez każdego na swój sposób.

Pojęcie kapitału kulturowego wprowadził do humanistyki francuski socjolog i myśliciel Pierre Bourdieu w niezbyt jasnym, ale za to bardzo inspirującym opracowaniu (Bourdieu, 1986). Wyróżnił on trzy rodzaje kapitału kulturowego:

- Kapitał uprzedmiotowiony (materialny) to różne dobra i wytwory kultury pozostające do dyspozycji jednostki, na przykład przez nią posiadane. Należą do nich książki, dzieła sztuki, nagrania muzyczne, kolekcje, instrumenty muzyczne.
- Kapitał zinstytucjonalizowany (formalny, można rzec) to dokumenty potwierdzające kwalifikacje, ukończone szkoły, stopnie specjalizacji, a więc świadectwa, dyplomy, tytuły naukowe i tym podobne.
- Kapitał ucieleśniony to poniekąd obecność kultury w samym człowieku. Chodzi tu mianowicie o umiejętność zachowania się zgodnie z normami kulturowymi, o dobre maniery, gusty estetyczne, nawyki higieniczne, czy nawet nadążanie za modą.

Jak widać, są to trzy niezmiernie ważne obszary. Badania Marii Lewickiej wskazują na to, że najważniejszym predyktorem społecznych zachowań ludzi jest kapitał ucieleśniony (Lewicka, 2008).

Kapitał społeczny, często traktowany jako alternatywny wobec kapitału kulturowego, to także zjawisko złożone. Wymienia się tu

kilka obszarów:

- Sieci społeczne, związki między ludźmi, tak zwane znajomości – zarówno w kręgu bliskim, jak i wykraczające poza grupy odniesienia (Christakis i Fowler, 2011).
- Poziom zorganizowania i konsolidacji społeczności, szacowany poziom wpływu na stan otoczenia społecznego, podejmowane inicjatywy oddolne i tym podobne.
- Przekonania na temat ludzkiej natury: czy ludzie są dobrzy, czy źli, czy są stali, czy zmienni, czy świat społeczny jest urządzony sprawiedliwie, czy ludzie są godni zaufania i tym podobne (Lewicka, 2009).

Oba te kapitały – choć każdy na swój sposób – są nie tylko kontekstem ludzkiej działalności, nie tylko źródłem inspiracji czy oczekiwań, ale przede wszystkim są ważnymi wyznacznikami ludzkiego działania. Każdy z nas w swoim indywidualnym wymiarze przykłada rękę do ich tworzenia i rozwijania. Można powiedzieć, że kapitał społeczny i kapitał kulturowy w formie symbolicznej są w każdym z nas, jakkolwiek oczywiste są w tym zakresie różnice indywidualne. Można też powiedzieć, że bieg naszego życia jako istot społecznych i jako dzieci kultury bez tych kapitałów byłby niemożliwy (Bourdieu, 1986).

1.5. TRZY FILARY, WIELE RÓL I NIEMAŁO KONFLIKTÓW

Wygląda zatem na to, że każdy z nas to „trzy w jednym”: zwierzę, istota społeczna, składnik kultury. Ta troistość jest zapewne źródłem wielkiej siły, wielkiego potencjału człowieka, ale z drugiej strony musi też być powodem kłopotów czy konfliktów wewnętrznych.

Po pierwsze, z perspektywy zwierzęcej zasadnicza część motywacji zachowania musi być powiązana z interesami osobistymi. Z perspektywy społecznej motywy zachowania częstokroć muszą mieć ukierunkowanie pozaosobiste, na przykład altruistyczne. Z perspektywy kulturowej najważniejsze są interesy wspólne, a więc koordynacja interesów osobistych i pozaosobistych oraz maksymalizowanie (a może optymalizowanie) interesu wspólnego.

Po drugie, z perspektywy zwierzęcej (cielesnej, materialnej) kluczowe są potrzeby podstawowe, wszelkie imperatywy biologiczne, a z perspektywy społecznej – potrzeby afiliacji, szacunku, współdziałania, a więc potrzeby wtórne. Z kolei z perspektywy kulturowej najważniejsze są te potrzeby jednostki, które służą rozwojowi osobistemu i kolektywnemu, a także te potrzeby, które można by nazwać nawykowymi, a które są realizacją standardów kulturowych, na przykład higieniczne, estetyczne, ale też potrzeba wiadomości ze świata, potrzeba czytania i tym podobne.

Wydaje się, że jednym z ważnych zadań rozwojowych każdego człowieka jest harmonizowanie tych trzech perspektyw. Chodzi więc o to, aby żadna ze stron człowieka nie dyskryminowała innej. Średniowieczne praktyki ascezy były próbami podporządkowania interesów ciała interesom ducha. Podobnie rzecz się ma

z zaburzeniami jedzenia, szczególnie anoreksją (Głębocka, 2009). Z drugiej strony silna koncentracja na cielesności, jaką obserwujemy współcześnie, zdaje się wskazywać, że z tak zwanej triady platońskiej (dobre, mądre i piękne) coraz większą wagę przywiązuje się do urody ciała (zob. rozdział 6), a coraz mniejszą do cnót moralnych i ludzkiej mądrości.

PODSUMOWANIE

Biologia, inni ludzie i kultura to trzy fundamentalne aspekty funkcjonowania człowieka. Zwierzęcą część ludzkiej natury przejmujemy dzięki przekazowi genetycznemu (choć nie tylko), społeczną – dzięki innym ludziom, a kulturową – dzięki zanurzeniu w świecie wytworów i symboli.

Żaden z opisanych aspektów nie jest piętnem odciskanym na człowieku – jest raczej owocem interakcji między człowiekiem (każdym człowiekiem!) i światem, w jakim przyszło mu żyć. Podleganie prawom natury, regułom społecznym i standardom kultury oznacza także indywidualne próby aktywnego zmieniania świata natury, świata społecznego i kulturowego uniwersum.

---

[1] Wyjątkiem są Polskie Orły, którą to nazwą szafuje się na przykład dla podkreślenia polskiego rodowodu sukcesów sportowych.

CZY PSYCHOLOGIA MOŻE BYĆ ZGODNA ZE ZDROWYM ROZSĄDKIEM?

2.1. CZY ŚWIAT MOŻE ISTNIEĆ BEZ PSYCHOLOGII?

Świat społeczny może istnieć i sprawnie funkcjonować bez psychologów. To (prawie) pewne, bo przez setki lat funkcjonował. Czy może jednak istnieć bez psychologii? Wszystko wskazuje na to, że nie. W każdym razie bez jakiejś psychologii.

Problem rozumienia zachowań ludzkich, problem przewidywania własnych i cudzych postępków, umiejętność wyprzedzania zdarzeń, a także rozumienie powodów własnych zachowań, zdolność do adaptacyjnej zmiany zachowania własnego czy cudzego, zdolność do odróżnienia tego, co jest wartościowe i ważne, od tego, co jest błahe i bezwartościowe – to ważne umiejętności zapewniające przetrwanie. Oczywiście umiejętności te, podobnie jak wszystkie inne, mogą osiągać różny poziom zaawansowania. Co więcej, można patrzeć na te zjawiska z odmiennych punktów widzenia. Można skoncentrować się na opisie i formułowaniu prostych, izolowanych od siebie twierdzeń, na wartościowaniu lub na przewidywaniu. Te właśnie akcenty

decydują i o możliwości wyodrębnienia, i o istnieniu trzech różnych psychologii (Bańka, 1996; Fletcher, 1985; Łukaszewski, 1997a, 1997b, 1997c, 2011): psychologii naukowej oraz dwóch wersji psychologii jako praktyki społecznej.

2.2. PSYCHOLOGIA JAKO PRAKTYKA SPOŁECZNA

Psychologia jako praktyka społeczna jest odwieczna. Dzieła dawnej literatury pokazują to niezbicie. Opis wędrówek Gilgamesza (ramka 2.1) równie dobrze – po pozbawieniu go elementów metafizycznych – mógłby być historią wędrówki współczesnych dzieci przez nieznany las. Biblijny opis walki Dawida z Goliatem (ramka 2.2) śmiało może być odpowiednikiem opisów bójek w Pruszkowie czy Wejherowie. Opis radzenia sobie Odyseusza z syrenami (ramka 2.3) bardzo przypomina techniki stosowane przez ludzi w sytuacji działania pokus, dobrze udokumentowane w badaniach nad samokontrolą emocjonalną, na przykład Waltera Mischela (Mischel, 1981, 1984; Mischel, Ebbesen i Raskoff Zeiss, 1972; Mischel i Ayduk, 2004) i innych (Kofta, 1979).

RAMKA 2.1

CIEKAWOŚĆ I LĘK PRZED NIEZNANYM

Rozwarł usta Enkidu i rzekł do Gilgamesza:
Lepiej, przyjacielu, nie wchodźmy w puszczę! Rąk mych kiście osłabły, oniemiało moje przedramię.
Gilgamesz usta otwarł i rzecze do Enkidu:

Zaliż tacy, przyjacielu, podli będziemy? Tyleśmy już gór groźnych przeszli, czyż się bać będziemy tej, co przed nami? Wszystkie góry przeszedłszy i tę przejdziemy! Walk wiele widziałeś, bitw jesteś świadom, lwy walczyłeś, byków się nie lękałeś! Mnie się trzymaj i nie bój się śmierci! Nieś serce do bitwy jak wielki bęben! Niech się ocknie ramię twe oniemiałe, niech od kiści rąk twych słabość odbiegnie. Nie stój, przyjacielu, razem w bór wkroczmy! Serce swe umocnij do bitwy, zapomnij o śmierci, nie kryj się z tyłu! Mąż potężny a przodem idący, silny mąż, prędki a przezorny, ciało swe uchroni, towarzysza takoż ustrzeże. Choćby i polegli imię zostawią!

Gilgamesz. powieść starobabilońska,
tłum. Józef Wittlin, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1986, s. 38.

RAMKA 2.2

DAWID I GOLIAT

Dawid wstał wczesnym rankiem, owce zostawił stróżowi, zabrał [swoje rzeczy] i poszedł, jak mu kazał Iszaj. Gdy przyszedł do obozu, wojsko wychodziło w szyku bojowym, wydając okrzyk wojenny. Izraelici i Filistyni ustawili się do bitwy, jedni przeciwko drugim. Dawid zrzucił toboły [pozostawiając je] pod opieką strażnika i podbiegł do wojska. Gdy przyszedł, wypytał braci, jak im się wiedzie. Gdy z nimi rozmawiał, wystąpił właśnie z szeregów filistyńskich wojownik – nazywał się Goliat, był Filistynem z Get – i wykrzykiwał swoje pogróżki, tak że usłyszał [je] Dawid. Wszyscy zaś Izraelici na widok tego człowieka uciekali przed nim ogarnięci wielkim lękiem.

Jeden z Izraelitów powiedział:

– Widzicie tego człowieka, który staje przed nami? Wychodzi, by urągać Izraelowi. Ten, kto go pokona, otrzyma od króla wielkie bogactwa; odda mu też córkę swoją [za żonę] i dom jego ojca zwolni z wszelkich danin w Izraelu. Zapytał więc Dawid ludzi, którzy stali przy nim:

– Cóż otrzyma człowiek, który pokona tego Filistyna i zdejmie hańbę z Izraela? Bo kimże jest ten Filistyn nie obrzezany, że odważa się ubliżać wojskom Boga żywego? Ludzie odpowiedzieli mu to samo:

– Oto, co otrzyma człowiek, który go pokona.

(...)

Usłyszano słowa, które wypowiadał Dawid i doniesiono Saulowi, który zawezwał go do siebie.

Rzekł Dawid do Saula:

– Niech nikt nie upada na duchu z powodu niego! Twój sługa pójdzie i będzie walczył z tym Filistynem.

Saul odpowiedział Dawidowi:

– Nie możesz wystąpić przeciw temu Filistynowi, by z nim walczyć – Jesteś bowiem chłopcem, a on wojownikiem od swej młodości.

Ale rzekł Dawid do Saula:

– Sługa twój strzegł owiec swego ojca. Gdy nadchodził lew albo niedźwiedź i porywał owcę ze stada, biegłem za nim i walczyłem z nim wydzierając ją z jego paszczy; gdy zaś rzucał się na mnie, chwytałem go za grzywę, pokonywałem i zabijałem. Sługa twój pokonywał tak lwy, jak i niedźwiedzie, podobnie też i tego nie obrzezanego Filistyna pokona jako jednego z nich, bo ubliżał wojskom Boga żywego.

I powiedział [jeszcze] Dawid:

– Jahwe, który wybawił mnie z łap lwów i niedźwiedzi, wybawi mnie również z rąk tego Filistyna.

I rzekł Saul do Dawida:

– Idź i niech Jahwe będzie z tobą!

Saul ubrał Dawida w swoją zbroję: hełm spiżowy włożył mu na głowę i ubrał go w pancerz. Ponadto przypasał Dawid miecz jego na zbroję, lecz [na próżno] usiłował w tym chodzić, bo nie był przyzwyczajony. Dlatego powiedział Dawid do Saula:

– Nie mogę w tym chodzić, bo nie jestem przyzwyczajony.

Ściągnął więc Dawid [zbroję] z siebie, a wziął swoją laskę do ręki, wyszukał w potoku pięć gładkich kamieni i włożył je do torby pasterskiej, którą miał z sobą i z procą w ręce wyszedł naprzeciw Filistyna. Filistyn wyszedł również i zbliżał się do Dawida, a jego giermek szedł przed nim. Gdy Filistyn spojrzał i zobaczył Dawida, wzgardził nim, gdyż był jeszcze chłopcem, o jasnych włosach i pięknym wyglądzie. Filistyn zawołał do Dawida:

– Czyż jestem psem, żeś wyszedł przeciw mnie z kijami!

I przeklinał Filistyn Dawida wzywając swoich bogów. I [jeszcze] mówił Filistyn do Dawida:

– Chodź do mnie, a dam twoje ciało ptakom niebieskim i zwierzętom polnym!

(...)

Kiedy Filistyn powstał i zaczął iść zbliżając się do Dawida, wybiegł Dawid szybko z szeregów Filistynowi naprzeciw. Sięgnął Dawid ręką do torby, wydobył z niej kamień i wypuścił go z procy. Trafił on Filistyna w czoło, tak że kamień utkwił w jego czole. I upadł twarzą do ziemi.

Tak zwyciężył Dawid Filistyna procą i kamieniem.

Pismo Święte: Stary Testament, w przekładzie z języków oryginalnych,
oprac. zespół pod red. Michała Patera i Mariana Wolniewicza, t. I,
Księgarnia św. Wojciecha, Poznań 2000, 1 Księga Samuela 17, 20–50.

RAMKA 2.3

WALKA Z POKUSAMI

Ty w kraj syren zajedziesz, czarownic, co zdradzą
Tych wszystkich, jacy tylko o nie tam zawadzą.
Szaleniec, kto się zbliży i Syren tych śpiewy
Usłyszy! on nie ujrzy nigdy póki żywy,
Ni małżonki, ni dziatek, ni ziemi rodzinnej:
Tak go zczaruje śpiew tych syren słodkopłynny,
Które siedzą na łące, a wkoło nich gnaty
Ludzkie leżą stosami i ciał wyschłych szmaty.
Ty je mijaj i zalep uszy towarzyszy
Woskiem miodnego plastru! niech żaden nie słyszy
Głosu ich; lecz jeżeli sam byłbyś ciekawy
Posłuchać, to powrozy każ do masztu nawy
Przywiązać się, a mocno, za nogi i ręce,
A wtedy się przysłuchaj dwóch syren piosence.
Lecz gdybyś się wyrywał, wołał, by zdjąć pęty,
To masz być jeszcze mocniej powrozem ściśnięty.
„Druhowie kochani!
Nie jednemu, ni kilku zwierzam się wybranym
Z przeznaczeniem, od Kirki mnie przepowiedzianem,
Lecz wszystkim chcę obwieścić, jaką przyszłość wróży:
Czy zginiem, czy szczęśliwie powrócim z podróży?
Najpierw radzi bogini na śpiewy zwodzące
Głuchym być owych Syren, co siedzą na łące.
Mnie jednemu li wolno słuch mieć dla ich śpiewu,
Lecz trzeba mnie przywiązać k'masztowemu drzewu
Za nogi i ręce,
Bym nie drgnął; lecz jeżeli owe więzy skręcę,
Lub zawołam: Puszczajcie – odmówcie posłuchu
I mocniejszemi pęty skrępujcie co duchu".
Tak więc część przepowiedni zwierzyłem drużynie.
Okręt nasz, gnany wiatrem pod ostrów podpłynie

Dwóch Syren, a wtem naraz wiatr ucichł i wodne
Fale się wygładziły, jak niebo pogodne:
Któryś Bóg je uciszył. Poskoczyli nagle
Towarzysze na nogi, aby zwinąć żagle
I na dnie łodzi złożyć; poczem rozbijano
Nurt wiosłami, aż morze pokryło się pianą.
Jam wtedy miednym nożem krąg wosku na części
Krajał drobno i gniótł z nich gałki w silnej pięści;
Wosk prędko stał się miękki – już samem gnieceniem,
Już rozgrzany gorącym Heljosa promieniem;
Co zrobiwszy, każdemu zalepiłem słuchy.
Potem do mnie się wzięto; związali mię druhy
Do masztu powrozami za nogi i barki,
I wziąwszy się do wioseł, gnali okręt szparki.
A gdyśmy się zbliżyli do wyspy tej brzegu,
Syreny, widząc nawę gnaną w pełnym biegu,
Pieszczonymi głosami śpiew zawiodły taki:
„Zbliż się, chlubo Achiwów, Odyssie z Itaki!
Zbliż do lądu! posłuchaj, jak śpiewamy cudnie!
Nikt tu jeszcze na czarnym nie przemknął się sudnie,
Żeby się nie zatrzymał na dźwięk naszych pieni;
Owszem wszyscy śpiewaniem tym rozweseleni,
Oświeceni mądrością płyną sobie dalej.
(...)
Wiemy o wszystkich dolach i niedolach".
Tak śpiewały, – a we mnie już żądza się budzi
Słuchać jeszcze tych śpiewów; więc mrugam na ludzi,
By przyszli mię rozpętać. – Okręt pędzi chyżo.
Wtem Euryloch z Prymedem do mnie się zbliżą
I przywiążą do masztu silniej powrozami.
Tymczasem wyspa Syren została za nami,
Już ich głosu i śpiewu prawie nikt nie słyszy.
Więc wosk z uszu odlepiał każdy z towarzyszy,
A i mnie z owych pętów też oswobodzili.

Homer, *Odyseja*, tłum. Lucjan Siemieński,
Wydawnictwo Zakładu Narodowego im. Ossolińskich, Wrocław 2003,
s. 173 i n.

2.2.1. PSYCHOLOGIA POTOCZNA

Najbardziej rozpowszechniona, co nie wydaje się zaskakujące, jest psychologia potoczna (psychologia uliczna, *traffic psychology*). Jej twórcą jest w zasadzie każdy z nas. Zwykle zawiera się ona w prostych zdroworozsądkowych twierdzeniach typu: „Ludzie już tacy są", „Ludziom nie można ufać", „Mężczyźni tylko jedno mają w głowie", „Dobrymi chęciami piekło jest wybrukowane". Każdy zbiór przysłów i ludowych porzekadeł jest w istocie zbiorem takich psychologicznych mądrości potocznych. O cechach tej wiedzy pisałem osobno (Łukaszewski, 1994, 1997a, 1997b, 1997c, 2011). Tu wystarczy podkreślić kilka właściwości takich teorii.

Pierwsza i najważniejsza to subiektywna pewność. W każdym razie zbiór twierdzeń psychologii potocznej nie pozostawia ich wyznawcom żadnych wątpliwości. Zdanie „Ludziom nie można ufać" oznacza *de facto* „Nikomu, nigdy, ponad wszelką wątpliwość ufać nie można". Z tej perspektywy, odwołując się do koncepcji komunikacji dogmatycznej (Ertel, 1986), można powiedzieć, że psychologia potoczna w swej zasadniczej części jest dogmatyczna. Dogmatyzm zaś, jak wiadomo, jest podstawowym warunkiem tak zwanego naiwnego realizmu, postawy polegającej na przypisywaniu własnym sądom wysokiej pewności – co interesujące, pewności niezależnej od posiadanej wiedzy („Tak to jest i już", „Ponad wszelką wątpliwość wiem", „To jest oczywista oczywistość").

Tendencja do nadmiernej pewności siebie nie jest czymś wyjątkowym. Prawie jedna trzecia sądów, których badani byli absolutnie pewni („Ponad wszelką wątpliwość prawda", „Ponad wszelką wątpliwość fałsz"), okazywała się nieprawdziwa. Nie trzeba chyba dodawać, że w wypadku mniejszej pewności

(„Jestem prawie pewny, że...") procent sądów nieprawdziwych był znacznie większy (Lichtenstein i Fischoff, 1977). Podobne efekty uzyskano również w badaniach nad tak zwanymi żywymi wspomnieniami, nazywanymi także pamięcią fleszową (Jagodzińska, 2008; Neisser i Harsch, 1992; Niedźwieńska, 2001). Tadeusz Tyszka (1999) przywołuje badania Stuarta Oskampa nad trafnością i pewnością diagnozy klinicznej, w których autor stwierdził fakt w istocie fascynujący: wraz z dopływem nowych informacji trafność sądów rośnie bardzo wolno, za to pewność sądów rośnie systematycznie i szybko (Oskamp, 1962). Oznacza to, że nowe informacje nie modyfikują wcześniej powziętego sądu, lecz tylko zwiększają pewność co do niego, niezależnie od tego, czy jest prawdziwy, czy nie. Wiele wskazuje na to, że pewność sądów jest szczególnie wysoka wtedy, gdy dotyczy to potocznych przekonań o ludzkich właściwościach czy twierdzeń o naturze ludzkiej i tym podobnych.

Druga ważna właściwość potocznej psychologii to jej funkcja tożsamościowa. Wygłoszenie jakiegoś poglądu, jakiejś teorii jest zarazem deklaracją przynależności do dającej się zidentyfikować grupy społecznej. Kiedy Richard Nisbett i David Cohen piszą o kulturze honoru, to wskazują zarazem, że reprezentowanie pewnego stanowiska świadczy o pochodzeniu z południa Stanów Zjednoczonych (Nisbett i Cohen, 1996). Kiedy Bogdan Wojciszke i Wiesław Baryła piszą o kulturze narzekania, to zarazem pokazują, że narzekanie i negatywny stosunek do otaczającej rzeczywistości są świadectwem przynależności do pewnej społeczności, w tym wypadku polskiej (Wojciszke i Baryła, 2001). Mirosław Kofta podobną funkcję przypisuje stereotypom (Kofta,

1996). Marvin Lerner dowodził, że Amerykanie powszechnie wierzą w sprawiedliwe urządzenie świata, Dariusz Doliński zaś wykazał, że Polacy są w większości przekonani o niesprawiedliwym urządzeniu świata (Lerner, 1980, 1997; Doliński, 1993). Można zatem powiedzieć, że ludzie, komunikując sobie różne potoczne przekonania o naturze ludzkiej, poniekąd sprawdzają zarazem, czy mają do czynienia ze „swoim", czy z „obcym".

Trzecia kwestia to fakt, że teorie te prawie zawsze są traktowane jako prawdziwe *a priori*. Właściwie nie wymagają dowodu. Przede wszystkim dlatego, że zawierają przekonania, które niezmiernie często wzajemnie się wykluczają. Nic dziwnego, że rozstrzyga się arbitralnie o prawdziwości któregoś z nich. Ponadto potocznych teorii psychologicznych właściwie nie można obalić – co więcej, są zupełnie niewrażliwe na obecność faktów im zaprzeczających. Można powiedzieć, że potoczne koncepcje psychologiczne służą raczej do opisu zachowań czy zdarzeń *post hoc* niż do formułowania jakichkolwiek poważnych przewidywań. Najbardziej interesujące jest jednak to, że potoczne przekonania na temat ludzkich zachowań, ludzkiej natury, a także natury zjawisk są nieraz powszechnie podzielane.

Istnieją też przekonania na temat związku między wyglądem osoby i jej różnorodnymi cechami osobowości. Co ciekawe, są to przekonania dość rozpowszechnione i szeroko podzielane. Na przykład o tym, że ludzie otyli są dobroduszni, a osoby bardzo szczupłe – nieżyczliwe i jędzowate, że osoby, które noszą okulary, są bardziej inteligentne, i wiele, wiele podobnych. Przekonania te traktowane są jako niebudzące wątpliwości.

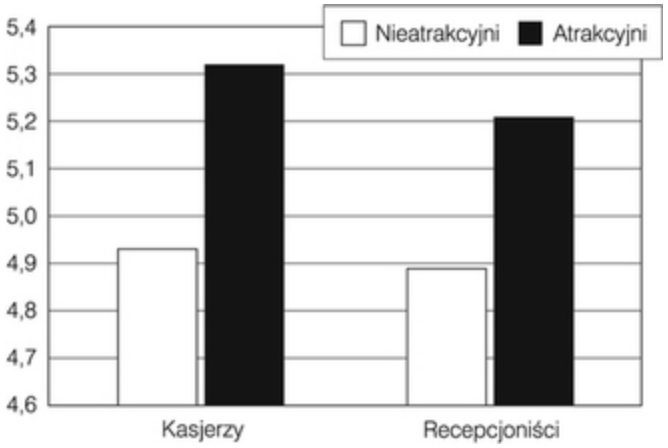
Wiele danych wskazuje, że ludzie, oceniając innych, są skłonni kierować się poziomem ich atrakcyjności. Elain Walster i jej współpracowniczki wykazały, że osobom bardziej atrakcyjnym fizycznie (ładniejszym) przypisuje się więcej cech określonych jako pozytywne i pożądane. Co więcej, zdaniem osób badanych ludzie fizycznie atrakcyjni są bardziej predestynowani do bycia szczęśliwymi, choć obiektywnie taka zależność nie występuje (Dion, Berscheid i Walster, 1972). Atrakcyjność fizyczna ocenianego może mieć znaczenie nawet przy ferowaniu wyroków sądowych. Przestępcy z dobrą aparycją otrzymują mniejsze wyroki niż przestępcy nieatrakcyjni, sądzeni za takie same przestępstwa (Steward, 1980). Michael Dubois i Pascal Pansu (2004) wykazali, że osoby bardziej atrakcyjne fizycznie wydają się innym bardziej inteligentne (ramka 2.4). Więcej na ten temat zob. rozdział szósty.

RAMKA 2.4

INTELIGENTNI, BO ŁADNI

Michael Dubois i Pascal Pansu (2004) prowadzili badania nad procesem rekrutacji personelu. Poszukiwano osób na stanowiska recepcjonistów i kasjerów hotelowych. Rekrutujący zadawali serię pytań, a następnie oceniali kandydatów na wielu wymiarach. Między innymi oceniali, jak bardzo dany kandydat jest inteligentny. Następnie inne osoby oceniały zdjęcia kandydatów pod względem ich atrakcyjności fizycznej. W badaniach stwierdzono, że istnieje związek między atrakcyjnością

fizyczną kandydata i ocenianym poziomem jego inteligencji. Przedstawia to rycina 2.1.



Rycina 2.1.
Atrakcyjność fizyczna a oszacowanie poziomu inteligencji u kandydatów do pracy na stanowisku kasjera i recepcjonisty.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Dubois i Pansu, 2004.

Andrzej Szmajke przed laty zwrócił uwagę na powszechnie podzielane przekonania na temat posiadanych zdolności oraz pracowitości. Szmajke wręcz zachęca uczniów, aby ukrywali przed nauczycielami, że dużo pracują, bo ci wywnioskują z tego, że uczniowie ci najwidoczniej są mało zdolni. W przekonaniu nauczycieli (i nie tylko) istnieje bowiem ujemna korelacja między zdolnościami intelektualnymi i pracowitością. W pewnym uproszczeniu oznacza to, że zdolni są leniwi, a leniwi są zdolni, natomiast niezdolni są pracowici, a pracowici – niezdolni. W rzeczywistości związek taki nie istnieje.

Bogdan Wojciszke przedstawił dobrze udokumentowane materiały pokazujące powszechność wśród Polaków przekonania,

że życie ludzkie jest grą o sumie zerowej. Oznacza to, że w przekonaniu wielu ludzi korzyści osiągane przez jednych wiążą się ze stratami ponoszonymi przez innych *(Wojciszke, Baryła i Różycka, 2009)*. Nic więc dziwnego, że wiele osób ma poczucie skrzywdzenia przez tych, którzy mają więcej (Wojciszke i Grzelak, 1995), lub nieustannie narzeka (Wojciszke i Baryła, 2001), czy też demonstruje postawy roszczeniowe (Lewicka, 2004).

Sporo danych dotyczy także potocznych przekonań na temat tego, czy ludziom można ufać, czy ludzie ze swej natury są dobrzy, czy źli. W badaniach prowadzonych bezpośrednio po powodzi 1997 roku stwierdziliśmy wraz z Barbarą Stajniak, że w przekonaniu ofiar powodzi ludzie z natury są niezbyt altruistyczni oraz że są nieuczciwi. Przekonania takie były tylko nieznacznie silniejsze u tych ofiar powodzi, które nie otrzymały oczekiwanej pomocy, a więc można tu mówić o efekcie niespecyficznym (Łukaszewski i Stajniak, 1999). Ponadto nie wszystkie przekonania wyrażane są wprost, ale z łatwością można je wykryć (ramka 2.5).

RAMKA 2.5

DZIECI W OCZACH NAUCZYCIELI

Iwona Krosny-Wekselberg prosiła grupę nauczycieli, aby ocenili mało znaczące, bliskie neutralności dobre i złe uczynki dzieci. Osoby badane z różnych grup otrzymywały informacje o wieku dzieci: w jednej grupie były to dzieci dwuletnie, w drugiej czteroletnie, a w trzeciej – sześcioletnie. Uczynek pozytywny polegał na tym, że jedna z bawiących się razem dziewczynek podała

drugiej swoją zabawkę i zachęciła ją do pobawienia się. Uczynek negatywny polegał na tym, że jedna z dziewcząt ugryzła w palec drugą podczas wspólnej zabawy w piaskownicy. Osoby badane miały własnymi słowami odpowiedzieć na pytanie, dlaczego jedno lub drugie dziecko zachowało się w podany sposób. Przedstawione wyjaśnienia sugerowały albo motywy wewnętrzne, albo motywy zewnętrzne (na przykład dobry charakter, wrodzona życzliwość *versus* prowokacja, nacisk otoczenia). Analiza wyników okazała się jednoznaczna: dobry uczynek przypisywano motywom zewnętrznym, a zły – motywom wewnętrznym. Co ciekawe, wiek dzieci nie miał tu większego znaczenia. Jeśli założyć, że człowiek z natury dobry robi dobre rzeczy z wyboru, a złe z konieczności, natomiast zły człowiek odwrotnie – złe robi z wyboru, a dobre z konieczności, to wyniki oznaczają, że w przekonaniu nauczycieli dzieci z natury są złe (Krosny-Wekselberg, 1987).

Wiele innych danych na ten temat przedstawia Bogdan Wojciszke (1991).

2.2.2. PSYCHOLOGIA PRAKTYCZNA

Szczególną odmianą psychologii potocznej jest psychologia wartościujących rekomendacji, objaśniająca, co jest dla ludzi

korzystne („Bądź asertywny”), a co szkodliwe („Nie bądź konformistą”). Setki, a nawet tysiące domorosłych doradców przekonują ludzi, co jest dobre dla ich samopoczucia, dobrego funkcjonowania, dobrostanu i tym podobnych. Niektóre z tych rekomendacji mają swój głęboki sens („Biciem niczego nie osiągniesz”), inne takiego sensu są zupełnie pozbawione („Dobrze jest się napić na odwagę”). Ten rodzaj psychologii zdaje się robić obecnie największą karierę. Dowodem jest niesłychana popularność różnych poradników (ramka 2.6).

RAMKA 2.6

W POGONI ZA ROZUMEM

14 lipca, poniedziałek
59 kg, jedn. alkoholu 4, papierosy 12 (ograniczenie palenia nie jest już priorytetem), kalorie 3752 (przed dietą), poradniki wyrzucone do kosza na śmieci 47.

8:00. Mętlik w głowie. To chyba niemożliwe, żeby czytanie poradników, które miały mi pomóc w budowaniu związku, zniszczyło cały ten związek? Czuję się tak, jakby praca całego mojego życia okazała się niewypałem. Ale z poradników nauczyłam się jednego – jak zapomnieć o przeszłości i żyć dalej.

Zamierzam wyrzucić:
Czego chcą mężczyźni
Jak mężczyźni myślą i co czują
Dlaczego mężczyźni czują, że chcą tego, co im się wydaje, że chcą
Zasady
Ignorowanie zasad
Nie teraz kochanie, oglądam mecz
Jak szukać i znaleźć miłość, której pragniesz, a której nie szukasz
Szczęśliwe życie w samotności
Jak nie być samotnym
Gdyby Budda chodził na randki
Gdyby Mahomet chodził na randki
Gdyby Jezus chodził na randki z Afrodytą

Droga bez dna Bena Okriego (o ile mi wiadomo, nie do końca poradnik, ale i tak już nigdy w życiu nie przeczytam tego cholerstwa)

Dobra. Wszystko do kubła plus pozostałe trzydzieści dwie.

A zresztą Boże drogi. Nie mogę się zmusić do wyrzucenia *Drogi rzadziej uczęszczanej* i *Możesz uleczyć swoje życie*. Dokąd mam się zwrócić po duchową pomoc w problemach współczesnego świata, jeśli nie do poradników?

(...)

8:30. Mieszkanie zostało wyczyszczone ze wszystkich poradników. Czuję się pusta i duchowo zagubiona. Ale chyba jakieś informacje zostały mi w głowie?

Duchowe wartości, jakie zebrałam ze studiów nad poradnikami (...):

Znaczenie pozytywnego myślenia, zob. *Inteligencja emocjonalna*, *Emocjonalna pewność siebie*, *Droga rzadziej uczęszczana*, *Jak w 30 dni pozbyć się cellulitis z ud*, *Ewangelia według św. Łukasza*, rozdz. 13.

Znaczenie wybaczania.

Znaczenie kierowania się instynktami, zamiast zmieniać wszystko pod własnym kątem i wszystko organizować.

Znaczenie wiary w samą siebie.

Znaczenie uczciwości.

Znaczenie cieszenia się chwilą obecną, zamiast fantazjować albo żałować.

Znaczenie niepopadania w obsesyjne czytanie poradników.

Helen Fielding, *W pogoni za rozumem. Dziennik Bridget Jones*, tłum. Aldona Możdżyńska, Zysk i S-ka, Poznań 2000, s. 219–221.

Zdroworozsądkowe przekonania na temat praktycznych sposobów postępowania niejednokrotnie wchodzą w kolizję z wynikami badań. Według badań Ośrodka Badania Opinii Publicznej (sierpień 2001) większość Polaków wierzy w skuteczność stosowanych kar. Ponad połowa uważa, że bicie dzieci jest wartościowym sposobem modyfikacji zachowania. Sześćdziesiąt procent badanych wyraża przekonanie, że kary stosowane za wykroczenia są zbyt łagodne, a osiemdziesiąt procent postuluje przywrócenie kary śmierci. Tymczasem z badań wynika, że kary

są skutecznym sposobem modyfikacji zachowania wtedy, gdy następują po pierwszym zachowaniu danego typu oraz po wszystkich kolejnych powtórzeniach (Malewski, 1964; Łukaszewski, 1971).

Innym przykładem rozmijania się zdroworozsądkowych rekomendacji z prawdą naukową są zachęty do pozytywnego myślenia. Zawołanie „Myśl pozytywnie" nie tylko jest jednym z najczęściej używanych sloganów, ale dla wielu stało się wręcz mantrą i prawdą oczywistą. Tymczasem badania Gabrielle Oettingen prawdę tę podają w wątpliwość. W ramach programu badań nad wytrwałością badano otyłe kobiety, które podjęły decyzję o odchudzaniu. Połowa z nich miała myśleć pozytywnie – o sobie samych, o podjętych działaniach, o przebiegu odchudzania oraz o wyobrażonym wyniku (kobiety te miały sobie wyobrażać, jakie będą atrakcyjne, kiedy już schudną). Pozostałe miały snuć wyobrażenia i myśli negatywne, a w końcu miały sobie wyobrażać, jak zmniejszy się ich atrakcyjność w konsekwencji nieudanego odchudzania. Kobiety, które myślały pozytywnie, w ciągu kilkunastu tygodni nie schudły wcale, podczas gdy kobiety odwołujące się do myślenia negatywnego schudły w tym czasie średnio 11 kilogramów. Co ciekawe, te, które myślały pozytywnie, mimo braku sukcesu pozostawały w dobrym nastroju, te zaś, które myślały negatywnie, pomimo realnego sukcesu miały zły nastrój (Oettingen, 1996; Oettingen i Mayer, 2002).

2.2.3. CO ŁĄCZY OBIE PSYCHOLOGIE?

Nie warto stawiać pytania, czy zdroworozsądkowa psychologia praktyczna i potoczna w jej wersji opisowej, wartościującej, czy też rozumianej jako system rekomendacji dorównują wartością poznawczą psychologii naukowej. Takie porównania byłyby dla tych koncepcji niesprawiedliwe, bo są one (w większości) z założenia nienaukowe. Psychologia potoczna jest psychologią obserwacyjną, najczęściej odwołującą się do precedensu. Jedno doświadczenie wystarczy, by sformułować twierdzenia ogólne, bo tylko takie ta wersja psychologii ustala. Psychologia potoczna nie głosi bynajmniej, że „Tomek jest nikczemnym uwodzicielem", mówi (wyłącznie na podstawie obserwacji zachowań Tomka), że „Mężczyźni to nikczemni uwodziciele". Podobnie, choć w mniejszym stopniu, jest z psychologią oferującą rekomendacje. Jeśli ktoś zauważy, że taniec uspokaja Bognę, to nierzadko zaczyna rekomendować taniec jako uniwersalny sposób uspokajania. Tak więc porównania z naukową psychologią byłyby mało zasadne.

Często stawia się natomiast pytanie, czy w ramach przyjętych celów i zadań są to wartościowe koncepcje psychologiczne, a więc czy dostarczają wiarygodnych opisów zachowań i wiarygodnych wyjaśnień mechanizmu tych zachowań, czy dostarczają wartościowych, to jest skutecznych rekomendacji życiowych. To trudne pytania. Nie jest łatwo (inna sprawa, czy warto) wykazać naukową wartość wiedzy potocznej. Im niższego poziomu ogólności bowiem sprawa dotyczy, tym większe jest prawdopodobieństwo trafności danego twierdzenia. Na przykład, jeśli wiemy, że Marta boi się węży, to możemy przewidywać skuteczny wpływ na jej zachowanie, grożąc jej bliskim kontaktem

z wężem. I na tym koniec. Bo z faktu, że Marta boi się węży, nie wynika, że węży boi się też Irena, Marysia czy Franek. Jeżeli, dalej, przyjmiemy inne dość rozpowszechnione potoczne przekonanie, że ludzie boją się albo węży, albo pająków, to wcale nie musi z tego wynikać, że jeśli Marta boi się węży, to na pewno nie boi się pająków, a jeśli Irena nie boi się węży, to pająków boi się na pewno. Słabość i mała wiarygodność takiej wiedzy psychologicznej wynika z jej kategoryczności, aprioryczności i wewnętrznych sprzeczności.

Podobnie (w znacznym stopniu) jest z psychologią oferującą rekomendacje skutecznego postępowania. Ta z samego założenia indywidualizuje wiedzę o ludzkiej psychice, ale zarazem ją uogólnia. Jakkolwiek z twierdzenia, że głaskanie po głowie redukuje złość, wcale nie wynika, że uspokoimy w ten sposób Alinę, to może jednak wynikać, że głaszcząc po głowie Olę, uczynimy ją okazem łagodności. Tymczasem psychologia praktyczna chętnie zarekomenduje obu paniom głaskanie po głowie jako sposób na uspokojenie. Innymi słowy, twierdzenia psychologii potocznej są w rzeczywistości pewnego rodzaju nadużyciem czy naduogólnieniem i niemal zawsze powinny zawierać ograniczenie „niektórzy". Na przykład „Niektórzy ludzie boją się zachodu słońca". Zdanie to z pewnością jest prawdziwe, bo jest spełnione zarówno przez zdanie „Kasia boi się zachodu słońca", jak i przez zdanie, że „Basia nie boi się zachodu słońca". Oba przeciwstawne zachowania potwierdzają stanowisko wyrażone w zdaniu. Podobnie jest z pomocą psychologiczną. Gdy powiemy, że spotkania grupowe u niektórych osób zwiększają wrażliwość na cudze problemy, to fakt, że zwiększyły ją u Anny,

i fakt, że nie zwiększyły jej u Małgosi, potwierdzają potoczną koncepcję ludzkiej natury. Tymczasem zdroworozsądkowe koncepcje psychologiczne nie stawiają pytania, czy dana prawidłowość występuje zawsze, ani nawet czy statystycznie często. Stawiają tylko pytanie, czy tak jest u danej osoby, czy tak się zdarza. Zakładają, że jeśli dany stan rzeczy wywołuje określony skutek u jednej osoby, to z pewnością można go oczekiwać także u innych osób. To jest zupełnie inna perspektywa. Perspektywa kategoryczna, a nie statystyczna. Zdroworozsądkowa, a nie naukowa.

Z drugiej strony jednak istnieje potrzeba poradzenia sobie z zachowaniami odbiegającymi od przekonań o ludzkiej naturze, z wyjaśnieniem zachowań z tego punktu widzenia dewiacyjnych. W takich sytuacjach zazwyczaj pojawiają się hipotezy o zaburzeniach albo ograniczonej kontroli własnych zachowań, na przykład pod wpływem innych ludzi, lub też tworzy się coś w rodzaju „psychologii indywidualnej", na przykład teorię osobowości Janka, Darka, szefa czy księdza dobrodzieja. W efekcie powstaje zbiór teorii na każdą okazję i dla każdej osoby oddzielnie, co poznawczo prowadzić musi donikąd.

Warto też zauważyć, że psychologia potoczna, której funkcja polega na zdroworozsądkowym opisie, czy też na rekomendacjach, jest (a w każdym razie może być) źródłem inspiracji. Na przykład osobiste przekonanie, że „Zasługuję na więcej" albo „Dobrym słowem można więcej osiągnąć niż biciem", albo „Warto się zastanowić nad swoimi emocjami", albo „Można mieć wpływ na własny rozwój" i tak dalej, może być punktem wyjścia do pytań badawczych, a nawet – na koniec – tworzenia pewnych koncepcji

ogólniejszych. Takie twierdzenia, umieszczone w szerszym kontekście teoretycznym (teoria sprawiedliwości, teoria wpływu społecznego, teoria przedmiotowej samoświadomości, teoria samokontroli i tym podobne), mogą stać się (i wielokrotnie tak było) inspiracją do stawiania ważnych hipotez badawczych, do formułowania i sprawdzania przewidywań.

2.3. PSYCHOLOGIA NAUKOWA

Przedmiotem psychologii naukowej, podobnie jak wszelkich innych psychologii, są zachowania ludzi oraz czynniki te zachowania wyznaczające. Różnica polega na sposobie zajmowania się i zachowaniami, i mechanizmami regulacyjnymi. Psychologia naukowa zajmuje się więc, po pierwsze, opisem, wyjaśnianiem i przewidywaniem zachowań ludzi. W rzeczywistości jej przedmiot jest znacznie bardziej obszerny, bo – po drugie – obejmuje (a) kontekst zachowania, czyli cechy sytuacji, w jakich zachowanie się pojawia; (b) mechanizmy wewnętrzne leżące u podstaw zachowania, na przykład stany i cechy jednostki; oraz (c) posiadane przez jednostkę doświadczenie, w tym repertuar programów postępowania.

Racjonalnie rzecz ujmując, przedmiotem opisu może być tylko to, co jest obserwowalne, a więc w taki czy inny sposób mierzalne. Obserwowalne zaś są fizyczne cechy wyglądu jednostki i fizyczne właściwości jej zachowania, takie jak wzrost i waga, temperatura ciała, kolor skóry, kolor włosów, oczu, proporcje ciała, czystość skóry, proporcje talii do bioder, obwód w biuście i tak dalej.

A także takie, jak szybkość ruchów, ich złożoność, czas wykonywania czynności, liczba powtórzeń i tym podobne. Tylko te dwa aspekty zachowania można poddać bezpośredniej obserwacji. Cała reszta to interpretacja, a zatem wnioski o trzech innych ważnych kwestiach: (a) stanach jednostki, na przykład emocjonalnych, przeżyciach, ustosunkowaniach czy ocenach; (b) właściwościach posiadanych przez jednostkę, względnie trwałych; oraz (c) funkcjach, jakie spełnia dane zachowanie, albo znaczeniu tego zachowania dla jednostki oraz dla innych.

Na poziomie prostych czynności, jak na przykład pukanie do drzwi, sprawa wydaje się prosta – wszystko można zmierzyć: liczbę stuknięć, ich głośność, to, czy dokonano ich zakrzywionym palcem, czy pięścią, czy też może kluczem. Rzecz jednak w funkcji tego stukania. Brytyjska uczennica, która pytała swego instruktora jazdy, co ma robić wtedy, gdy ktoś na nią trąbi, usłyszała w odpowiedzi: „Uchyl boczną szybę, wystaw rękę za szybę, podnieś rękę do góry, zaciśnij pięść, a potem szybko wyprostuj środkowy palec. Nic więcej nie musisz robić".

Nawet na tak prostym poziomie istotne znaczenie ma nie tyle struktura ruchów, ile raczej sens tej czynności. Trzeba zauważyć, że odwoływanie się do funkcji jest już interpretacją zachowania, bez tego jednak niemożliwe jest jego zrozumienie. Spróbujmy zrozumieć nawet najbardziej sumienny opis ruchów ciała primabaleriny w *Jeziorze łabędzim* Piotra Czajkowskiego. Takie analizy rzadko bywają użyteczne.

Jak widać, sam opis nie jest wystarczającym warunkiem zrozumienia zachowania. Wiele wskazuje na to, że opis często bywa instrumentalny wobec dokonywanych analiz funkcji

zachowania. Zwracał na to uwagę Tadeusz Tomaszewski w swojej teorii czynności, zakładając, że każda czynność jest ukierunkowana na jakiś wynik (co ktoś robi?), że oczekiwany wynik określa strukturę czynności (jak to robi?) i że wynik rzadko jest stanem samoistnym, częściej spełnia jakąś funkcję (po co to robi?). Dopiero zanalizowanie wszystkich tych elementów umożliwia rozumienie zachowania (Tomaszewski, 1963, 1966). Dlatego też psychologia naukowa stawia wiele pytań:

- Co on robi (do czego zmierza, jaka jest struktura jego czynności)?
- Czy robi to często, a nawet regularnie, czy raczej sporadycznie?
- Czy inni też to robią, czy może jest on w tym odosobniony?
- Czy robi to w wybranych sytuacjach lub wobec wybranych obiektów, czy też w każdej sytuacji i wobec każdego obiektu?
- Dlaczego on to robi? Co się kryje za tym zachowaniem? Co jest przyczyną zachowania?
- Po co on to robi, jaką funkcję spełnia czynność i jej wynik?
- Czy można ustalić związek między warunkami, w jakich dochodzi do zachowania, i cechami tego zachowania (ludzie częściej kąpią się w jeziorach latem niż zimą, a zimą częściej jeżdżą na nartach)?
- W jakich warunkach on na pewno tak się nie zachowa?
- Czy ma jakieś właściwości, które go skłaniają do danego zachowania, bądź też je wykluczają (głuchoniemy nie będzie śpiewał głośno)?
- Czy do wystąpienia danego zachowania potrzebna jest kombinacja wielu warunków i wielu właściwości? Przy jakiej

kombinacji warunków i właściwości dane zachowanie wystąpi z dużym prawdopodobieństwem?

- Jaka kombinacja warunków wyklucza lub radykalnie zmniejsza prawdopodobieństwo danego zachowania?
- I wiele innych.

Pytania te dotyczą trzech spraw: (a) zachowań – celu i struktury oraz powtarzalności i unikatowości; (b) warunków skojarzonych czasowo i przestrzennie z danym zachowaniem; (c) właściwości, cech jednostki (ludzi) powiązanych z danym zachowaniem (ramka 2.7).

RAMKA 2.7

SZEŚCIAN KELLEYA

Zdaniem Harolda H. Kelleya zrozumienie zachowania wymaga jego analizy z co najmniej trzech perspektyw:

1. Perspektywy spójności (*consistency*) zachowania: czy podmiot zachowanie to przejawia zawsze (lub choćby często), czy raczej rzadko. Jeżeli dane zachowanie jest częste (bezwyjątkowe), jesteśmy skłonni je przypisywać wewnętrznym właściwościom podmiotu, gdy sporadyczne, szukamy raczej zewnętrznego źródła zachowania. Na przykład Bogdan ciągle pali papierosy. Powiemy więc o nim, że jest nałogowcem (w nim jest źródło). Edward pali tylko na konferencjach naukowych i wyłącznie cygara; w tym wypadku skłonni jesteśmy to zachowanie przypisać szczególnym właściwościom atmosfery konferencyjnej.
2. Perspektywy wybiórczości (*distinctiveness*) obiektu zachowania: czy podmiot zachowuje się w dany sposób wobec

wszystkich obiektów danej klasy, czy tylko wobec niektórych. Na przykład, jeżeli ktoś prawi komplementy wszystkim bez wyjątku, skłonni jesteśmy sądzić, że to wewnętrzna właściwość podmiotu rządzi zachowaniem. Gdy zachowanie jest rzadkie, na przykład ktoś prawi komplementy tylko Marioli, ale nikomu poza tym, wtedy jesteśmy skłonni sądzić (słusznie!), że nadzwyczajne zalety Marioli są powodem takiego zachowania.

3. Informacji o podzielaniu lub powszechności społecznej (*consensus*) danego zachowania. Czy wobec danego obiektu wszyscy zachowują się w taki sam sposób, czy tylko niektórzy? Jeśli tak zachowują się wszyscy, skłonni jesteśmy przypisywać to zachowanie przyczynom zewnętrznym. Na przykład, jeżeli wszyscy się pocą w danym miejscu, to skłonni jesteśmy myśleć, że jest zbyt ciepło w pomieszczeniu (przyczyny zewnętrzne), a jeśli poci się tylko jedna osoba, skłonni jesteśmy sądzić, że ma problemy kardiologiczne albo że się boi (przyczyny wewnętrzne).

Kiedy w analizie zachowania uwzględnia się więcej niż jeden wymiar, wnioskowanie może być pewniejsze (Kelley, 1992; Kelley, 1971; Kelley i Michela, 1980).

Celowo używam tu takich terminów, jak „skojarzony”, „powiązany” z danym zachowaniem, a nie „przyczyna”, „warunek konieczny” czy „warunek wystarczający”, gdyż określenie rodzaju związku między okolicznościami czy właściwościami a zachowaniem jest sprawą bardzo złożoną. Ważne jest jednak, że warunkiem uzyskania odpowiedzi na postawione pytania jest ustalenie regularności. Tylko powtarzające się układy zachowań, cech, warunków mogą być podstawą do formułowania twierdzeń

o zależnościach. Tylko powtarzające się fakty mogą stanowić dowód na rzecz jakiejś hipotezy czy pytania. Aby jednak ową powtarzalność stwierdzić, potrzeba wielokrotnych pomiarów, replikacji badań, systematycznych obserwacji. One zaś wymagają także solidnych narzędzi pomiarowych.

Studenci psychologii często zadają pytanie „Ile trzeba zbadać osób, aby wynik był pewny?" Towarzyszy temu ukryte lub jawne założenie, że im więcej osób się zbada, tym pewniejsza jest wiedza. Inny częsty problem: „Ile trzeba zadać pytań, aby uzyskać wiarygodną odpowiedź?" Założenie jest podobne. Wydaje się jednak, że ważniejsze jest, jakie zadaje się pytania, a nie ile ich się zadaje (ramka 2.8). Ważniejsze jest również, w jaki sposób prowadzi się badania, a nie ile osób w nich uczestniczy. Jeden z najpewniejszych wyników w badaniach psychologicznych, dotyczący zależności między powtarzaniem i zapamiętywaniem, Hermann Ebbinghaus ustalił w badaniach z jedną tylko osobą, a był nią on sam. Przeprowadził jednak tysiące prób, starannie dokumentował swoje wyniki, porządnie je analizował od strony statystycznej, tak że koniec końców opisał prawidłowość znaną jako krzywa zapamiętania albo krzywa Ebbinghausa (Jagodzińska, 2008; Włodarski, 1984).

RAMKA 2.8

JEDNO PYTANIE, ALE DOBRE

Wielbiciele literatury kryminalnej dobrze wiedzą, jakie znaczenie ma dobrze postawione pytanie. W śledztwie prowadzonym przez inspektora Rönna, bohatera znakomitej powieści *Śmiejący się policjant,* nie pojawiła się żadna poszlaka. Mimo to udaje mu się rozwiązać zagadkę kryminalną, a to poprzez dobrze postawione pytania. Popatrzmy:

„(...) przed kwadransem mniej więcej jeden z chirurgów przyszedł do izolatki i powiedział:

– Jeżeli on w ogóle odzyska świadomość, to stanie się to teraz, w ciągu pół godziny.

– Wyliże się?

Lekarz długo patrzył na Rönna, a potem powiedział:

– Wydaje się to mało prawdopodobne. Jest odporny fizycznie i ogólny jego stan jest prawie zadowalający.

Rönn zgnębiony spoglądał na pacjenta i zastanawiał się, jak trzeba wyglądać, żeby stan ogólny został określony jako niezbyt dobry albo wręcz zły.

Dokładnie sformułował dwa pytania i dla pewności zapisał je sobie w notesie.

Pierwsze brzmiało:

Kto strzelał?

Drugie:

Jak on wyglądał?

Poczynił też szereg innych przygotowań, ustawił na krześle w głowach łóżka przenośny magnetofon, włączył mikrofon i przewiesił przez oparcie krzesła (...).

Zegar wskazywał za cztery minuty w pół do trzeciej, kiedy pielęgniarka nagle pochyliła się nad rannym i szybkim, niecierpliwym gestem przywołała obu policjantów, drugą ręką naciskając jednocześnie dzwonek. Rönn pospiesznie chwycił mikrofon.

– Chyba budzi się – powiedziała pielęgniarka.

Twarz rannego ulegała jakimś zmianom. Powieki i nozdrza drgały.

– Tak – powiedziała pielęgniarka. – Teraz.

Rönn podsunął mikrofon.

– Kto strzelał? – spytał.

Żadnej reakcji. Po chwili powtórzył pytania.

– Kto strzelał?

Teraz wargi rannego poruszyły się, coś wiedział. Rönn odczekał tylko dwie sekundy, potem spytał:

– Jak on wyglądał?

I tym razem ranny poruszył ustami i odpowiedź była bardziej artykułowana”.

I to wystarczyło inspektorowi do wykrycia przestępcy.

Maj Sjöwall i Per Wahlöö, *Śmiejący się policjant*,
tłum. Halina Thylwe, Reporter, Warszawa 1992, s. 97–98.

Poszukując odpowiedzi na te pytania, psychologia odwołuje się do trzech głównych sposobów zdobywania wiedzy: do studium przypadku, do badań korelacyjnych (sprawdzających współwystępowanie faktów bez orzekania o związkach przyczynowych) i do badań eksperymentalnych, w których orzeka się związki przyczynowe.

Studium przypadku to wyrazista pozostałość po psychologii potocznej. Analiza pojedynczego zachowania, analiza postępowania pojedynczej osoby, analiza pojedynczego zdarzenia stanowią w psychologii potocznej wystarczający materiał do uogólnień. W psychologii naukowej studium przypadku traktowane jest zwykle jako źródło hipotez wyjaśniających lub jako ilustracja pewnego mechanizmu psychologicznego (zob. ramka 2.9).

Studia przypadków kojarzą się zwykle z jednostką. Rzeczywiście, najczęściej dotyczą jednostki, jej zachowań i problemów. W wyniku studium przypadku ustala się pewne charakterystyczne rysy zachowań i okoliczności, w jakich się one pojawiały. Literatura psychologiczna, zwłaszcza kliniczna, pełna jest takich analiz. Zauważmy jednak, że studium przypadku może dotyczyć (i często dotyczy) także zbiorowości.

RAMKA 2.9

STUDIUM PRZYPADKU: ZDARZENIE SPOŁECZNE

Najgorzej być ofiarą. Nie jest to specjalnie odkrywcza prawda. Najpierw bowiem doznaje się krzywdy, co w oczywisty sposób jest przykre czy awersywne. Rola

ofiary pociąga za sobą coś więcej. W ofierze poszukuje się przyczyny, dla której doznała ona krzywdy („Widać sam sobie jest winien”). Zwykle bowiem pojawiające się uzasadnienia i wyjaśnienia mają wspólny cel – ukazanie przyczyn, dla których ktoś staje się obiektem krzywdy lub przemocy.

Kiedy Gwardia Narodowa[1] zaatakowała studentów z Uniwersytetu Kent w Stanach Zjednoczonych, odbywających bierny protest, i czworo z nich zginęło od kul żołnierzy, to natychmiast uznano, że sami są sobie winni. Co więcej, znaleziono różne dodatkowe „powody”, dla których zostali zabici: a to że byli narkomanami (co nie było prawdą), a to – jakby to miało jakiekolwiek znaczenie – że jedna z zabitych studentek była w ciąży, a ojcem był nieznany mężczyzna (co też nie było prawdą) i tak dalej.

Kiedy młoda dziewczyna zostaje ofiarą gwałtu, natychmiast pojawiają się komentarze wskazujące na jej strój, sposób noszenia się czy makijaż, które usprawiedliwiają gwałt: „Gdyby nie nosiła takich krótkich kiecek...”, „Gdyby nie malowała się tak agresywnie...” i tak dalej. Ofiara z łatwością staje się obiektem oskarżeń. Chińskie przysłowie zachęcające do bicia dzieci powiada, że nawet jeśli ty nie wiesz, dlaczego bijesz dziecko, to ono wie na pewno.

Tak dzieje się zawsze wtedy, gdy krzywda, gwałt, przemoc jest faktem. Często jednak proces ten ma dwie fazy: fazę preparacyjną, poprzedzającą przemoc i fazę

usprawiedliwiania przemocy już dokonanej. Ten proces trudniej jest uchwycić, ale czasem się to udaje.

Jakiś czas temu zdarzyło się to podczas blokady budowy odcinka autostrady przebiegającego przez park krajobrazowy w okolicach Góry Świętej Anny na Opolszczyźnie. (...) Była to jedna z tych sytuacji społecznych, w których strony mają skrajnie odmienne zdanie, ale zarazem obie strony mają rację. Taka sytuacja, choć aż prosi się o poszukanie subtelnego rozwiązania, najczęściej kończy się siłowym zderzeniem.

Najpierw fakty historyczne. W czasie drugiej wojny światowej jeńcy wojenni i cywile zmuszeni do prac przymusowych budowali autostradę między Wrocławiem a Gliwicami. Projektanci autostrady wyznaczyli jej bieg przez Górę Świętej Anny, co było jawnie pomyślane jako polityczna odpowiedź na powstania śląskie. Z mapy wynika, że aby przejść przez Górę Świętej Anny, autostrada zbacza z wcześniejszej trasy, a potem po przejściu góry wraca na dawny tor i staje się przedłużeniem wcześniejszego odcinka. Po wojnie tereny w okolicy Góry Świętej Anny zostały objęte ochroną prawną jako park krajobrazowy (rzadkie rośliny, bukowy starodrzew i tak dalej). Po powrocie do idei budowy autostrady z parku krajobrazowego arbitralną decyzją wyłączono pas szerokości pół kilometra, dzielący park na dwie izolowane od siebie części, i przystąpiono do budowy.

Grupa ekologów z całej Polski, tworzących Koalicję na Rzecz Góry Świętej Anny, odwołujących się do procedur obywatelskiego nieposłuszeństwa, zablokowała budowę autostrady w parku krajobrazowym, uniemożliwiając tym samym wycinkę drzew i prace budowlane. Skład grupy się zmieniał. Jej członkowie koczowali w lesie, niektórzy przypięci do drzew i mieszkający w koronach brzóz czy buków, inni na dole, w obozowisku. Blokada trwała kilkadziesiąt dni i zakończyła się dość brutalną akcją grupy pracowników firmy ochroniarskiej, po czym bezzwłocznie wycięto wszystkie drzewa, a teren zrównano z ziemią. W miesiąc po zakończeniu akcji nikt, kto znalazłby się w tym miejscu, nie domyśliłby się, że rosły tam tysiące drzew.

Początkowy sukces blokady polegał na tym, że grupę naznaczono pozytywną etykietą „młodzi ekolodzy" i szczęśliwie nazwa ta zachowała się do końca. Ale rychło zaczęły pojawiać się też etykiety i argumenty uzasadniające późniejszą przemoc.

Argument pierwszy – dzieci. Choć najmłodszy uczestnik blokady miał skończone siedemnaście lat (taka była umowa uczestników), protestujący przedstawiani byli niezmiennie jako dzieciaki, które wiedzione euforycznym posłannictwem, niespecjalnie wiedzą, co robią, i „trzeba im to wytłumaczyć". Argument ten pojawiał się wielokrotnie, a wydany przez wojewodę opolskiego apel do „rodziców ekologów", zawierający pytanie, czy wiedzą oni, co robią ich dzieci, bezpośrednio

poprzedził likwidację blokady (*notabene* nie mógł dotrzeć do rodziców, bo opublikowano go późnym wieczorem, a w nocy rozpoczęła się akcja likwidacyjna). Rozwydrzone dzieciaki trzeba jakoś utemperować.

Argument drugi – niech pozbierają śmieci na ulicy. Ton tego argumentu był prosty: „Jeżeli tak im zależy na środowisku, to zamiast wygłupiać się, czepiać autostrady, lepiej niech zrobią coś pożytecznego, na przykład zamiotą ulice, pozbierają śmieci, bo przecież każdy widzi, jak jest brudno". Zwróćmy uwagę na przeciwstawienie „wygłupianie się – robienie czegoś pożytecznego", upoważniające do negatywnych reakcji na „wygłupianie się".

Argument trzeci – czy to są w ogóle ludzie? Ton tej wypowiedzi też jest dość symptomatyczny: „Popatrz pan, jak oni wyglądają, te ogolone pały, te czuby, te warkocze – to nie ludzie. Nigdy nic z nich nie będzie". Albo: „Brudni, niechlujni, śmierdzący, nic, tylko batem przegonić". Jest to typowy argument apartheidowy. Niezmiennym zwiastunem dyskryminacji, agresji jest dehumanizacja. Dyrektor budowy autostrady stwierdza w tym tonie, że ewolucja człowieka polegała na schodzeniu z drzew, tu zaś mamy przypadek odwrotny, czyli odwrót od człowieczeństwa. Podobne argumenty padały przy okazji „ostatecznego rozwiązywania kwestii żydowskiej", to samo pojawia się w dyskusjach o rumuńskich Romach. Niech każdy spróbuje zachować czystość przez czterdzieści dni w miejscu pozbawionym wody.

Argument czwarty – najemnicy. Co rusz pojawiały się fałszywe informacje o tym, że uczestnicy akcji są najemnikami, którzy za pieniądze (niestety, nikt nie powiedział czyje, choć wielu mówiło ile) dezorganizują dobrze zorganizowaną budowę. To oczywiste, że trudniej jest zaatakować człowieka, który działa z wewnętrznych pobudek ideowych, a łatwiej kogoś, kto przecież bierze pieniądze i przecież „musi się liczyć z różnymi kosztami".

Argument piąty – pijacy, narkomani, hołota. To bardzo częsty i bardzo wygodny argument. „Mam dowody na to, że co najmniej dwie osoby były zaćpane" – powiada przedstawiciel firmy ochroniarskiej i natychmiast zastrzega anonimowość. Inny w tym tonie mówi o alkoholu. A przecież warto by poznać te dowody. W istocie jest to kolejny argument typu „To są ludzie, którzy nie wiedzą, co robią, niezbędne zatem jest przywołanie ich do porządku".

Argument szósty – oni nie są stąd. Tu pojawiały się zarzuty, że przecież większość tych ludzi nie ma nic wspólnego z tą (to znaczy lokalną) ziemią: „To jest nasza ziemia, a oni skąd się wzięli... Przybłędy. Niech idą tam, do siebie, my sobie sami poradzimy". Krótko mówiąc, obcy nie powinni wtrącać się w nasze sprawy. Obcy są zazwyczaj gorsi niż my. Obcego mniej szkoda. Jeśli jest tu, to (znów) sam jest sobie winien.

Wreszcie pojawiają się upoważnienia, czy wręcz zachęty do ataku. Widać to było w co najmniej czterech sytuacjach.

Sytuacja pierwsza: nie potrafimy zapanować nad oburzeniem ludności. Ten typ argumentów przedstawiali reprezentanci władz lokalnych. W kółko powtarzano – choć jeszcze nie było po temu powodów – że władze nie mogą odpowiadać za to, co zrobi „oburzona ludność". W ten sposób ludność dowiedziała się dwóch rzeczy: że jest oburzona oraz że ma wolną rękę w spożytkowaniu tego „oburzenia". Jak nietrudno się domyślić, oburzenie pojawiło się natychmiast.

Sytuacja druga: „Podpalimy las i ich stąd wyp...". Niedługo trzeba było czekać, aby co bardziej krewcy przedstawiciele „ludności" sformułowali pogróżki, a potem przeszli do ich realizacji. Pogróżki były jasne: las zostanie podpalony, drzewa z przypiętymi ludźmi zostaną ścięte. Na szczęście zaczęto od ścinania drzew, a nie od podpalenia lasu. Na szczęście były telefony komórkowe, dzięki którym można było apelować o pomoc.

Sytuacja trzecia: nas przy tym nie było. Podczas głoszenia powyższych pogróżek obecne były cztery ekipy telewizyjne oraz dwóch dziennikarzy prasowych. Gdy zabrzmiały rzeczone pogróżki, wszystkie kamery i wszystkie mikrofony były (mimo jasno wyartykułowanej prośby ekologów o włączenie) wyłączone, jakby obecni tam dziennikarze mówili „oburzonej ludności": „Róbcie, co chcecie, nas tu przecież nie ma".

Sytuacja czwarta: nic o tym nie chcemy wiedzieć. Próby złożenia doniesienia o opisanych pogróżkach na pobliskim posterunku policji spotkały się z silną odmową:

„To nie nasz rejon”, „A czy oni grozili panu?”, „Co pan chce, to takie gadanie...” i tym podobne. Trzeba było zastosować silny nacisk wobec policji, by wreszcie przyjęła zawiadomienie o przestępstwie.

W świetle opisanych „argumentów” każdy atak wydać się musi usprawiedliwiony.

Wiesław Łukaszewski i Jakub Łukaszewski, *Po co rosną drzewa w lesie*,
„Charaktery”, listopad 1998, s. 24–25.

Studium przypadku nie może być bowiem podstawą do formułowania jakichkolwiek twierdzeń. Może być jednak, a to wcale nie jest tak mało, doskonałą podstawą formułowania hipotez, które potem sprawdza się w osobnych badaniach.

Badania korelacyjne zmierzają do sprawdzenia, czy pewne fakty, warunki lub cechy współwystępują ze sobą. Czy na przykład poziom wykonania zadań koreluje z poziomem trudności tych zadań (koreluje, jak twierdzą Locke i Latham, 1990), czy poziom wykonania zadań koreluje ze zdolnościami wykonawców (nie koreluje, stwierdzają ci sami autorzy), czy zadowolenie z własnego wyglądu koreluje z ogólną samooceną (koreluje, piszą Głębocka i Kulbat, 2005, oraz Głębocka, 2009), czy częstość praktyk religijnych koreluje z niechęcią do odmienności (tak, koreluje, pisze Łukaszewski, 1990)? Podobne dane można przytaczać w nieskończoność. Trzeba jednak podkreślić, że posługiwanie się takim materiałem wymaga nadzwyczajnej ostrożności.

Po pierwsze dlatego, że korelować z sobą mogą rzeczy, stany, cechy kompletnie niepowiązane, na przykład śmiertelność niemowląt w Argentynie z nakładem gazet na Tajwanie czy wielkość opadów deszczu w Brazylii z długością dróg w Laponii. Sam wskaźnik współwystępowania dwóch lub więcej stanów czy zjawisk nie jest wystarczającym argumentem w sprawie związków między rzeczami. Konieczne jest jeszcze intelektualne zaplecze do wyjaśnienia takiego związku, czyli teoria tłumacząca możliwość jego zaistnienia. Odwoływanie się (co przez jakiś czas było ulubionym chwytem sporej liczby psychologów) do teorii chaosu i do skrzydeł motyla, których trzepot może w dalekiej konsekwencji spowodować tornado, jest zabiegiem efektownym, ale niezbyt fortunnym.

Po drugie, nawet tam, gdzie istnieją podstawy do wyjaśniania związku, tam gdzie są dowody współwystępowania zjawisk, stanów, cech, nie wskazują one kierunku zależności. Czy to ocena własnej atrakcyjności wpływa na samoocenę, czy samoocena na ocenę własnej atrakcyjności? Wprawdzie istnieją dziś techniki analizy danych, pozwalające określić, który z kierunków zależności jest bardziej prawdopodobny, lecz nadal otwarta pozostaje kwestia pewności sądów.

Po trzecie, wiele zjawisk, na przykład poziom inteligencji, poziom lęku, poczucie kontroli, poziom wykształcenia i wiele innych, koreluje prawie ze wszystkimi zmiennymi psychologicznymi. Są – jak się mawia – mało dystynktywne, co pod znakiem zapytania stawia ich użyteczność jako predyktorów. Konkludując sprawę badań korelacyjnych, powiedzieć można, że zazwyczaj są one dobrym narzędziem ustalania predyktorów

zmiennych, choć – niestety – bardzo często są narzędziem źle używanym. Tak więc zamiast sprawdzać, które cechy czy warunki są predyktorami określonych zachowań, w większości wypadków sprawdza się, jakie cechy są predyktorami jakich innych cech. Miałoby to sens tylko wtedy, gdyby związek między cechą i zachowaniem był jednoznaczny i znany. Tak jednak nie jest.

Trzeci sposób dochodzenia do twierdzeń to badania eksperymentalne. Istota eksperymentu, jak wiadomo, polega na kontrolowaniu warunków i manipulowaniu zmiennymi w celu sprawdzenia, jakie właściwości zmiennych pociągają za sobą oczekiwane konsekwencje w zachowaniu. Zakłada to konieczność tworzenia wielu warunków (wielu kombinacji warunków), manipulowania nasileniem danych zjawisk, by w efekcie sprawdzić, czy oczekiwane zależności występują. Jakkolwiek większość badań eksperymentalnych skonstruowana jest tak, by potwierdzać sformułowane hipotezy, to prawdziwe sprawdzenie musi polegać na zaprzeczaniu hipotezie. Jeżeli hipoteza się obroni, to można z ufnością mówić o zależnościach potwierdzonych. Warunkiem sensownego eksperymentowania jest replikowanie uzyskanych wyników, duża trafność ekologiczna badań i wiele innych, o których piszą specjaliści od metodologii badań psychologicznych (Brzeziński, 1996).

2.4. PSYCHOLOGIA W OPOZYCJI DO ZDROWEGO ROZSĄDKU

Psychologię naukową krytykuje się za dwie przeciwstawne właściwości. Na przykład za to, że dostarcza twierdzeń zgodnych ze zdrowym rozsądkiem, takich, o których „każdy głupi wie". Rzeczywiście, wiele twierdzeń psychologicznych jest w pełni zgodnych z oczekiwaniami zdroworozsądkowymi. Na przykład im więcej powtórzeń, tym lepsze zapamiętanie, im dłuższy dystans czasowy od zapamiętania, tym mniej sobie przypominamy, i tak dalej. Innym przykładem może być fakt, że jednomyślny nacisk grupy na opinie jednostki zazwyczaj bywa skuteczny („Wszyscy myślą tak samo, a więc ja też powinienem"). Wiele jest takich faktów. Korzystając z nich, powiada się nieraz, że szkoda pracy i pieniędzy na prowadzenie badań, których wyniki i tak wszyscy znają, w dodatku bez wykonywania tych żmudnych badań. Niekiedy istotnie szkoda, ale należy zachować dużą ostrożność w formułowaniu tak kategorycznych sądów. Przypomnijmy, że w odróżnieniu od psychologii potocznej, psychologia naukowa ustala nie tylko występujące zależności, ale określa także granice ich trafności, na przykład określa warunki, w jakich dana zależność przestaje obowiązywać.

Z drugiej strony krytykuje się psychologię za dane sprzeczne ze zdrowym rozsądkiem (ramka 2.10), których w dorobku psychologii jest wiele. Są to takie dane, o których powiada się: „wszyscy wiedzą, że jest inaczej". A jednak to ci „wszyscy" się mylą.

RAMKA 2.10

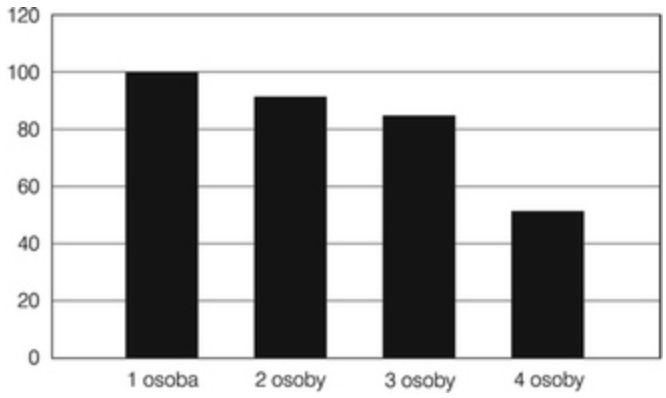
WIĘCEJ LUDZI, MNIEJ EFEKTÓW

Bibb Latané w serii eksperymentów sprawdzał, czy prawdopodobieństwo otrzymania pomocy przez potrzebującego zależy od liczby osób znajdujących się w pobliżu. Zdrowy rozsądek nakazuje myśleć, że im więcej osób jest w pobliżu, tym większe prawdopodobieństwo, że ktoś takiej pomocy udzieli. Tymczasem wyniki badań z symulowanym atakiem epilepsji na ulicy pokazują, że jest odwrotnie: im więcej osób, tym mniejsze prawdopodobieństwo pomocy (Latané i Darley, 1970; Latané, Williams i Harkis, 1979). Co więcej, zależność ta jest ujemnie wykładnicza, a nie wprost proporcjonalna. Wynik ten jest niezgodny ze zdrowym rozsądkiem.

Wiele danych wskazuje, że wydajność pracy jest mniejsza, gdy ludzie wspólnie wykonują zadanie i każdy z nich wykonuje takie same czynności. Janusz Grzelak stwierdził, że w wypadku pracy w akordzie zespołowym im więcej jest współpracowników, tym mniejsza jest średnia wydajność pracy (Grzelak, 1978). W słynnym eksperymencie Maximiliana Ringelmana wydajność jednostkowa (średni wkład w wynik końcowy) malała wraz ze zwiększaniem się liczby wykonawców (rycina 2.2).

Efekty badań Latanégo, Grzelaka, Ringelmana i wielu innych dowodzą, że w sytuacjach, w których zgodnie ze zdrowym rozsądkiem należałoby oczekiwać lepszych rezultatów, są one znacznie gorsze. Nie można tego wyjaśnić, odwołując się do prostego potocznego

rozumowania, natomiast odpowiednia teoria psychologiczna pozwala przewidzieć i wyjaśnić takie fakty.



Rycina 2.2.
Średnia siła, z jaką ciągnięto dynamometr zależnie od wielkości zespołu.

Źródło: Daszkowski, 1988, opracowanie własne.

Wskażmy najważniejsze źródła i przejawy niezgodności wyników badań ze zdrowym rozsądkiem. Zacząć wypada raz jeszcze od myślenia potocznego. Ten sposób myślenia zakłada bowiem istnienie związków wyłącznych:

bodziec X wywołuje tylko reakcję Y

Jeśli dotkniesz gorącego żelazka, to się oparzysz. Najczęściej pomija się możliwość wystąpienia innych reakcji, na przykład przestrachu, zdziwienia, podniecenia i tym podobnych. Co gorsza, kiedy w myśleniu potocznym ustali się taką zależność, to na hasło „żelazko" pojawia się myśl o oparzeniu, a na hasło „oparzenie" pojawia się myśl o żelazku. W psychologii naukowej również zdarzały się takie uproszczenia, choć szybko poddawano je

weryfikacji. Przykładem jest klasyczna koncepcja frustracji–agresji, wedle której frustracja zawsze wywołuje agresję, a agresja jest zawsze poprzedzona przez frustrację (Dollard, Doob, Miller, Mowrer i Sears, 1939).

Inną formą potocznego myślenia jest przekonanie, że dana reakcja może być wywołana tylko przez bodziec określonego rodzaju:

reakcja Y jest zawsze wywoływana przez bodziec X

Jeśli przydarzyła ci się przykrość, to znaczy, że nie słuchałeś mamusi. Potoczne koncepcje psychologiczne to kolekcje podobnych twierdzeń, a twierdzenia te najczęściej są nieprawdziwe. Dotyczy to również cech, o czym wspomniałem wcześniej: powszechnie sądzi się, że jeśli jesteś zdolny, to jesteś także leniwy, a jeśli pracowity, to znaczy, że jesteś głupi. Tymczasem taka prawidłowość nie istnieje. W psychologii naukowej również zdarzają się przykłady takiego myślenia. W psychologii ewolucyjnej zakłada się na przykład, że wszelkie formy altruizmu są uwarunkowane tendencją do rozpowszechniania własnych genów (Wilson, 1988, 1991).

Opisany sposób rozumowania z oczywistych powodów jest niewystarczający w psychologii naukowej. Wiadomo bowiem, że ten sam bodziec może wywoływać różne reakcje, a ta sama reakcja może być wywołana przez różne bodźce. Co więcej, ten sam bodziec u tej samej osoby w jednych warunkach wywoła jedną reakcję, w innych zaś inną (na przykład doznanie ekscytacji podczas seksu z wyboru i lęku albo wstrętu podczas seksu z przymusu, w trakcie gwałtu). Ten sam bodziec u jednej osoby może wywołać przyjemność, u innej – przykrość (na przykład

głośna muzyka może być źródłem przykrości dla bardzo reaktywnych osób, a źródłem przyjemności dla osób nisko reaktywnych, te pierwsze bowiem unikają silnych bodźców, te drugie takich bodźców poszukują; Strelau, 2014).

Pozostaje przedstawić niektóre przejawy niezgodności wyników badań naukowych ze zdroworozsądkowymi oczekiwaniami i zastanowić się, jakie są źródła owej niezgodności.

Pierwszą grupę danych stanowią takie, które przeczą powszechnie znanym oczywistościom. Potoczne przekonanie głosi, że ludzie zachowują się racjonalnie i ekonomicznie. Lepiej pracują wtedy, kiedy więcej zarabiają, wolą zapłacić mniej niż więcej za ten sam towar, angażują się w działania, w których szanse sukcesu są powyżej średniej, a unikają działań, których szanse są zerowe lub bliskie zera. Bardzo często tak bywa, ale bynajmniej nie zawsze. W pewnych warunkach może być odwrotnie (ramki 2.11 i 2.12).

RAMKA 2.11

ILE JEST WART JEDEN DOLAR?

W pewnych warunkach zachowanie może być nie tylko niezgodne ze zdrowym rozsądkiem, ale wręcz absurdalne. Przykładem są badania Allana I. Tegera nad licytacją jednego dolara.

Graczom oferuje się „zakup” jednego dolara wedle zasady, że wygrywa ten, kto da więcej. Postęp w licytacji wynosi 25 centów. Pierwszy z graczy zgłasza cenę wywoławczą równą 25 centów, na co kolejny oferuje 50

centów, następny 75 centów i tak dalej. W pewnym momencie oferowane kwoty przekraczają wartość jednego dolara, ale licytacja trwa nadal. Co więcej, trwać może długo, bo średnie wyniki uzyskiwane w licytacji wynosiły około 8 dolarów za jednego dolara, a w pewnym eksperymencie zaproponowano nawet sumę 25 dolarów za jednego dolara. Zaangażowanie się w tę licytację trudno jednak nazwać zachowaniem racjonalnym, czy też zgodnym z zasadami działania ekonomicznego (Teger, 1980).

RAMKA 2.12

TOWAR DROŻSZY BARDZIEJ POŻĄDANY

Robert Cialdini opisuje zachowanie, które równie trudno uznać za ekonomiczne:

„Pewnego dnia zatelefonowała do mnie znajoma, która właśnie niedawno otworzyła sklep z ludową biżuterią indiańską w Arizonie. Była mocno podekscytowana pewnym zdumiewającym wydarzeniem i liczyła na to, że będę jej potrafił – jako psycholog – wyjaśnić to zdarzenie. Sprawa dotyczyła pewnych ozdób sporządzonych ze skorupy żółwia, które „kiepsko" się w jej sklepie sprzedawały, mimo pełni sezonu turystycznego i pomimo tego, że były one przyzwoicie wykonane i dość tanie w stosunku do swej jakości. Znajoma moja próbowała wielu zwykłych w takich razach trików handlowych.

Usiłowała skupić uwagę klientów na tych ozdobach przekładając je na bardziej centralne miejsce na wystawie – bez skutku. Namawiała też swoich sprzedawców, by starali się je „wcisnąć" klientom – z podobnym brakiem rezultatów.

Wreszcie, w wieczór poprzedzający jej wyjazd w podróż akwizycyjną, zdesperowana napisała kartkę do swojej sprzedawczyni: „Wszystko z tej skrzynki wyceń x ½", mając nadzieję wyzbyć się feralnych ozdób nawet z własną stratą. Gdy wróciła po kilku dniach, stwierdziła z ulgą, że wszystkie ozdoby zostały sprzedane. Jednak ulga zamieniła się w zdumienie, kiedy wykryła, że wskutek błędnego odczytania kartki sprzedawczyni pomnożyła każdą cenę przez 2 i wszystkie ozdoby zostały sprzedane po cenie dwukrotnie wyższej niż ta, po której nie sposób było sprzedać je przedtem!"(Cialdini, 1994, s. 13–14).

Drugą grupę danych niezgodnych ze zdrowym rozsądkiem stanowią te, które pokazują, że dodatkowy czynnik lub wzrost intensywności bodźców pogarsza, a nie polepsza efekty czy osłabia reakcję. Zdroworozsądkowe założenia każą oczekiwać, że jeśli ktoś działa z pobudek wewnętrznych i osiąga wyniki na jakimś poziomie, to będą one lepsze, gdy pojawią się dodatkowe pobudki zewnętrzne, na przykład nagroda. Tymczasem nagroda zewnętrzna dodana do działań motywowanych wewnętrznie zmniejsza, a nie zwiększa motywację i pogarsza efekty działania

(Deci, 1971, 1972; Deci i Ryan, 1985). Wprawdzie Kornel Świątnicki (2001) w swoim przeglądzie pokazał ograniczenia tej tezy, ale w wielu wypadkach okazuje się ona prawdziwa. Inne zdroworozsądkowe założenie głosi, że jeśli przy poziomie motywacji X osoba badana osiąga jakiś wynik, to jeszcze lepsze wyniki osiągnie przy motywacji – powiedzmy – X + 30 procent. Tymczasem w pewnych warunkach z silniejszą motywacją wiążą się gorsze efekty. Istnieje bowiem nieliniowa zależność między intensywnością pobudzenia motywacyjnego i efektywnością działania, co opisuje tak zwane prawo Yerkesa–Dodsona (Łukaszewski i Doliński, 2000; Reykowski, 1968; Reykowski, 1979). Zauważmy przy okazji, że popędzanie jest najpowszechniej stosowanym sposobem motywowania uczniów czy pracowników. Oznacza to, że w wielu wypadkach efekt popędzania musi być odwrotny w stosunku do oczekiwanego, co samo popędzanie może dodatkowo nasilać.

Można to nawet uogólnić. Zdroworozsądkowe przekonania każą oczekiwać zależności prostoliniowych, teoria i wiedza psychologiczna zaś bardzo często (kto wie, czy nie najczęściej) wskazują na zależności nieliniowe (krzywa przybiera kształt litery U lub U odwróconego).

Trzecią grupę stanowią dane pokazujące, że dwa twierdzenia wykluczające się w sensie logicznym mogą być prawdziwe, z tym że pierwsze dotyczy jednych warunków, a drugie innych. Na przykład ta sama osoba na wysokości 7 metrów nie przeżywa lęku wysokości, a na wysokości 10 metrów wpada w paniczny lęk. A więc boi się wysokości czy nie? I tak, i nie.

Mało tego, nierzadkie są takie przypadki, gdy ta sama osoba żywi dwa sprzeczne i wykluczające się przekonania, z których oba są subiektywnie prawdziwe. Tadeusz Tyszka i Joanna Sokołowska stwierdzili na przykład, że ci sami badani mieli na temat ulg podatkowych różne zdania – inne na poziomie ogólnej zasady, a inne na poziomie konkretnego jej zastosowania. Tak więc uważali, że ulgi podatkowe należy znieść, bo zaciemniają system podatkowy, ale byli zarazem przeciwni zniesieniu każdej konkretnej ulgi (Tyszka i Sokołowska, 1991). Na różnych poziomach ogólności mieli zatem dwa różne poglądy na ten sam temat. Janusz Reykowski (1995b) stwierdził też, że badani mają wewnętrznie sprzeczne poglądy na temat demokracji: pragną wolnego rynku i jednocześnie kontroli państwa (ramka 2.13).

RAMKA 2.13

WOLNOŚĆ – RÓWNOŚĆ – BRATERSTWO

W kulturze europejskiej niemal archetypową rolę odgrywa słynne zawołanie z czasów rewolucji francuskiej: „wolność, równość i braterstwo". Nie mam wątpliwości, że, gdyby zaprojektowano odpowiednie badania, to hasło zyskałoby skrajnie silną akceptację. Zauważmy jednak, że jakkolwiek większość ludzi uznaje to hasło za słuszne i je akceptuje, to mało kto dostrzega sprzeczność między wolnością i równością. Jeśli chcesz wolności, musisz się zgodzić na nierówność. Jeśli chcesz równości, ograniczona musi zostać wolność. Niewykluczone, że

atrakcyjność tego hasła bierze się stąd właśnie, iż zamiast alternatywy proponuje koniunkcję.

Szerzej na ten temat zob. Łukaszewski (2008b).

Czwartą grupę wyników badań niezgodnych ze zdrowym rozsądkiem stanowią dowody na to, że nie ma zgodności między zachowaniami a cechami, wartościami, przekonaniami czy deklaracjami. W słynnych badaniach Stanleya Milgrama (1978, 2003) tylko 1 procent osób trafnie przewidywało własne zachowania. W badaniach Zbigniewa Kościa nie odnotowano związku między położeniem wartości „uczciwość" w całej hierarchii i gotowością do oszukiwania w sytuacji pokusy (Kofta, 1979). W krajach katolickich liczba przestępstw jest zbliżona do tej rejestrowanej w krajach niekatolickich. W takich wypadkach zwykle pojawia się wątpliwość, czy rzeczywiście wartość jest wysoce ceniona albo czy zachowanie faktycznie było takie, jak się je opisuje. Czasem też rozważa się, co jest rozstrzygające: wartości czy zachowania. To przykłady pytań źle postawionych w świetle naukowej wiedzy psychologicznej, ponieważ inne mechanizmy zawiadują wartościami, a inne zachowaniami.

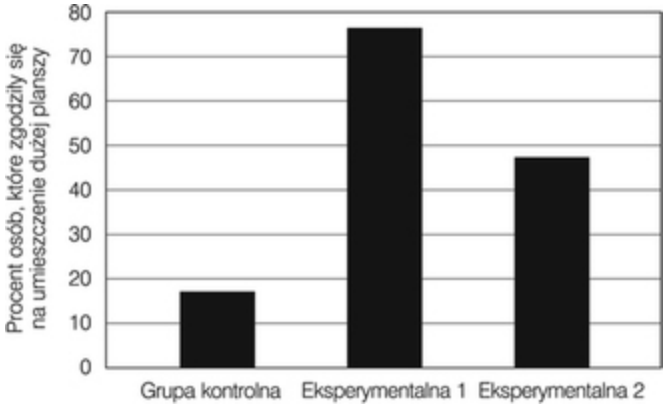
I jeszcze grupa piąta, czyli zachowania, które nie mają uzasadnienia (por. na przykład badania nad mechanizmem stopy w drzwiach, Freedman i Fraser, 1966; Doliński, 2000c; ramka 2.14), i to bynajmniej nie dlatego, że coś się dzieje poza świadomością (jak na przykład w hipnozie). Wiele danych nad zachowaniami bezrefleksyjnymi, które w ogóle nie mają

uzasadnienia, lub też mają pseudouzasadnienia, przedstawia Langer (1989; zob. też Maruszewski, 2001).

RAMKA 2.14

POSTAWIĆ STOPĘ W DRZWIACH

W klasycznym eksperymencie Friedmana i Frasera dotyczącym „stopy w drzwiach" zwracano się do kilku grup badanych (tu dla wygody omówię tylko trzy) z prośbą o umieszczenie na trawniku w ogrodzie dużej planszy z apelem o ostrożną jazdę samochodem. W jednej grupie (kontrolnej) zwracano się tylko z taką prośbą. W dwóch pozostałych dwa tygodnie wcześniej zwracano się do tych samych badanych z innymi prośbami. W pierwszej grupie – z prośbą o umieszczenie w rogu swojego okna małej nalepki apelującej o bezpieczną jazdę (ten sam temat, ta sama forma), w drugiej grupie proszono o podpisanie petycji o zachowanie bezpieczeństwa (ten sam temat, inna forma). Wyniki – procent osób, które zgodziły się na umieszczenie dużej planszy – przedstawia rycina 2.3:



Rycina 2.3.
Procent osób, które zgodziły się na spełnienie drugiej prośby.

Źródło: Freedman i Fraser, 1966, opracowanie własne.

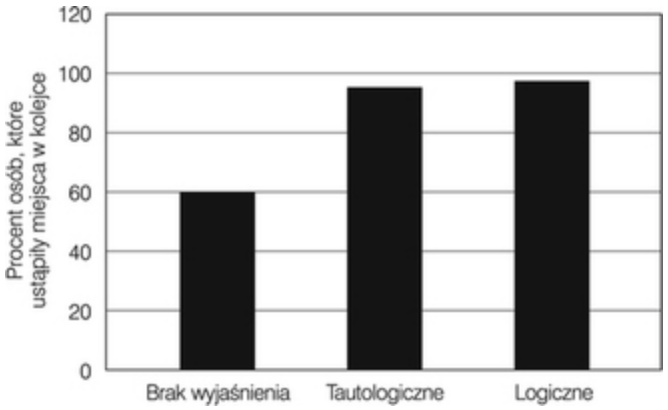
Jak widać, wcześniejsze spełnienie małej prośby spowodowało wzrost prawdopodobieństwa spełnienia dużej prośby, choć nie jest to przecież rezultat gruntownych przemyśleń i świadomej decyzji, lecz raczej impuls wynikający ze spełnienia małej prośby.

RAMKA 2.15

WYSTARCZY JAKIEKOLWIEK UZASADNIENIE

Ellen Langer, Arthur Blank i Benzion Chanowitz (1978) sprawdzali, czy ludzie są podatni na działanie tautologicznych pseudouzasadnień (*placebic information*). Przy jedynej czynnej na uniwersyteckim kampusie kserokopiarce stała kolejka osób zainteresowanych kopiowaniem materiałów. Do kolejki co jakiś czas podchodziły inne osoby i prosiły o możliwość skorzystania z kopiarki poza kolejnością. Prośba przybierała jedną z trzech wersji: 1. „Czy mogę skorzystać z kopiarki?"; 2. „Czy mogę skorzystać z kopiarki, bo chcę zrobić kserokopie?"; 3. „Czy mogę skorzystać z kopiarki, bo się śpieszę?". We wszystkich wypadkach proszący mówili, o ile stron im chodzi. Tu zajmijmy się tylko sytuacją, w której proszono o skopiowanie poza kolejnością 5 stron. W każdej z trzech

sytuacji ponad połowa stojących w kolejce zgadzała się na kopiowanie poza kolejnością (co pewnie jest wskaźnikiem uprzejmości amerykańskich studentów), ale jak pokazuje rycina 2.4, stojący w kolejce godzili się na to znacznie częściej wtedy, gdy padało jakiekolwiek uzasadnienie logiczne („śpieszę się") lub tautologiczne („bo chcę skopiować"), niż wówczas, gdy słyszeli jedynie prośbę.



Rycina 2.4.
Rodzaj uzasadnienia a gotowość do spełnienia prośby.

Źródło: Langer, Blank i Chanowitz, 1978, opracowanie własne.

Wyraźnie widać tu znaczenie argumentacji, ale jej rodzaj (logiczna, tautologiczna) nie wpływa na gotowość do życzliwości. Wbrew zdrowemu rozsądkowi, wbrew własnemu interesowi ludzie kierowali się pseudouzasadnieniem.

Dodajmy jednak, że takie postępowanie ma swoje granice: gotowość do ulegania prośbie o kopiowanie 20 stron była znacznie mniejsza (nie więcej niż 40 procent), ale badani nadal okazywali się tak samo wrażliwi na

uzasadnienie tautologiczne i uzasadnienie logiczne (Langer i in., 1978).

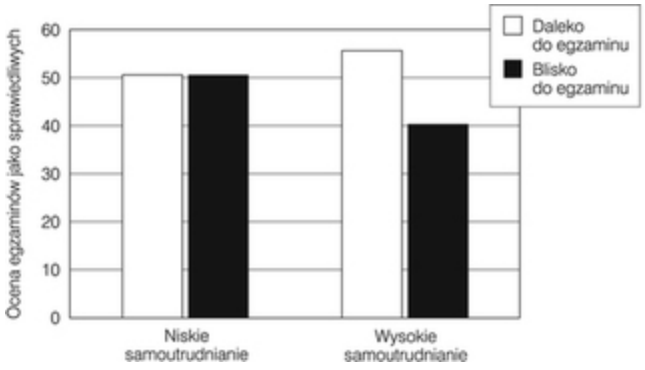
Szósta grupa danych ukazujących niezgodność ze zdrowym rozsądkiem ujawnia tendencję do podejmowania działań sprzecznych z własnym interesem. Pewna młoda kobieta, chora na anoreksję, poddawała się terapii wyłącznie w miejscach odległych od miasta, w którym mieszkała, i wyłącznie u osób, które nie były specjalistami w zakresie zaburzeń odżywiania. Oznacza to, że wkładała duży wysiłek, żeby nie osiągnąć poprawy stanu zdrowia. To dość częsty przejaw samoutrudniania, czyli działania zmniejszającego prawdopodobieństwo sukcesu w sferze ważnej dla podmiotu. Typowym przykładem jest malowanie mieszkania (albo granie w karty czy bawienie się) tuż przed ważnym egzaminem. Działanie takie ma jednak głęboki sens dla poczucia własnej wartości podmiotu. W wypadku niepowodzenia jego przyczyny mogą być łatwo zlokalizowane (malowanie mieszkania, zabawa i tak dalej), a w razie sukcesu jasne staje się, że to osobiste zdolności przesądziły o osiągniętym wyniku. Tak czy inaczej, można zachować dobre samopoczucie. Co więcej, okazuje się, że ludzie cechują się względnie trwałą skłonnością do stosowania strategii samoutrudniających i w związku z tym inaczej interpretują zadania (Doliński i Szmajke, 1994; ramka 2.16).

RAMKA 2.16

POŻYTKI Z SAMOUTRUDNIANIA

Doliński i Szmajke (1994) pytali osoby różniące się gotowością do stosowania strategii samoutrudniania, w jakim stopniu oceny egzaminacyjne można uznać za sprawiedliwe. Pytali dwukrotnie: pierwszy raz w środku semestru (do egzaminu jeszcze daleko), a drugi raz bezpośrednio przed sesją egzaminacyjną. Osoby o małej skłonności do samoutrudniania w obu momentach oceniały egzaminy podobnie, osoby o dużej tendencji do samoutrudniania w środku semestru oceniały egzaminy jako znacząco bardziej sprawiedliwe niż tuż przed sesją egzaminacyjną.

Z przekonania, że egzaminy są niesprawiedliwe, można odnieść korzyści w wypadku niepowodzenia – z łatwością można wówczas odłączyć porażkę od Ja.



Rycina 2.5.
Ocena egzaminów jako sprawiedliwych.

Źródło: Doliński i Szmajke, 1994, opracowanie własne.

Wiele danych ukazuje również inne formy działania wbrew własnym interesom. Należy do nich bez wątpienia odwlekanie –

jeden z najbardziej rozpowszechnionych defektów motywacyjnych w realizacji zadań (Steel, 2007).

Szczególne przypadki działania na własną szkodę dotyczą nie tylko braku dbałości o zdrowie, ale wręcz postępowania szkodliwego dla zdrowia (ramka 2.17).

RAMKA 2.17

LEPIEJ BYĆ PIĘKNĄ NIŻ ZDROWĄ

Lekarze zwracają uwagę na dość rozpowszechnione zjawisko lekceważenia przez pacjentów zaleceń prozdrowotnych. Niejednokrotnie dotyczy to lekceważenia zaleceń, których nierespektowanie zwiększa prawdopodobieństwo zagrożenia życia. Przykładem są lekarskie ostrzeżenia przed wystawianiem się na silne promieniowanie słoneczne osób, które przeszły choroby nowotworowe. Tymczasem sporo tych osób lekceważy ostrzeżenia, dlatego że wolą być ładne niż zdrowe.

Grupa badaczy skupiona wokół Jamie L. Goldenberg przeprowadziła serię badań na ten temat, w których wykazała, że nawet wtedy, gdy zaktywizowane są myśli o śmierci, na przykład u osób po mastektomii, tendencja do opalania się występuje dość często. Zależy to jednak w dużej mierze od podzielanych lub aktywizowanych standardów urody. Jeśli przyjęty standard piękna nakazuje być opalonym, to przestrogi lekarskie nie działają – pojawia się intencja opalania. Taka intencja jednak nie występuje, jeśli (co rzadsze) standard

nakazuje mieć skórę białą (Goldenberg, 2005; Routledge, Arndt i Goldenberg, 2004).

Siódma grupa niezgodności ze zdrowym rozsądkiem polega na formułowaniu sprzecznych sądów dotyczących tej samej sprawy, pochodzących od tego samego człowieka albo od różnych ludzi. Maria Materska (1992, 1994) przedstawia liczne dane dotyczące tego samego wypracowania ocenianego przez kilka osób. Z danych tych wynika, że ta sama praca może otrzymać skrajnie różne oceny, choć wydawałoby się, że przedmiot oceny jest wymierny. Wiele obserwacji wskazuje na to, że ta sama osoba może w odniesieniu do tego samego zjawiska ferować różne sądy, czy nawet przejawiać różne orientacje społeczne (por. Grzelak, 1995).

Jak widać, przejawów niezgodności ludzkich działań ze zdrowym rozsądkiem jest wiele. Można je wykryć, ale tylko wtedy, gdy badania psychologiczne uwzględniają interakcje wielu różnych zmiennych. Można to powiedzieć inaczej. Koncepcje zdroworozsądkowe zazwyczaj oferują opisy zależności między dwiema zmiennymi. Koncepcje naukowe w psychologii są zazwyczaj wielozmiennowe, a najważniejsze w nich jest ustalanie efektów „wypadkowych", interakcyjnych, efektów wielu zmiennych jednocześnie. Interpretacja takich danych wymaga odwołania się do systemów teoretycznych, nieraz bardzo złożonych.

Gdyby ludzie zawsze postępowali rozsądnie i racjonalnie, być może wystarczyłaby psychologia zdroworozsądkowa. Tymczasem zachowania niezgodne ze zdrowym rozsądkiem są powszechne. Oczywiście psychologia naukowa może być (i w jakiejś części jest)

zgodna ze zdrowym rozsądkiem. To jednak, co w psychologii naukowej jest najciekawsze, to właśnie fakty sprzeczne ze zdrowym rozsądkiem. Fakty, których, odwołując się do potocznych przekonań, nie można ani wyjaśnić, ani zrozumieć, ani tym bardziej przewidzieć. Opis wielu takich faktów pojawi się w dalszych częściach książki.

2.5. PRZEWIDYWANIE ZACHOWANIA

Łatwiej jest coś wyjaśnić niż przewidzieć. Przewidywanie faktów co prawda jest możliwe, ale koniecznie trzeba odróżnić przewidywanie faktów nowych od przewidywania faktów znanych. Zacznijmy od tych ostatnich. W zasadzie jedynym warunkiem powodzenia w przewidywaniu jest wiedza o istnieniu pewnych regularności. Wszystko jedno, czy regularność zostanie ustalona w wyniku empirycznych obserwacji, czy też w następstwie długotrwałych badań. Wynika to z rutynizacji wielu czynności ludzkich.

W zakresie przewidywania faktów znanych istnieje znamienna różnica między psychologią potoczną i psychologią naukową. Pierwsza skupia swoją uwagę wyłącznie na warunkach występowania pewnej regularności. Wystarczy zatem stwierdzenie, że coś zdarza się często, by oczekiwać, że zdarzy się znowu. Natomiast druga psychologia (naukowa) poszukuje również danych na temat warunków, w jakich dana regularność nie wystąpi.

Przewidywanie faktów nowych nie jest już takie proste. Przede wszystkim dlatego, że z natury rzeczy brakuje danych obserwacyjnych. Te muszą dopiero zaistnieć. Fakty nowe można przewidzieć wyłącznie na podstawie teorii, która proponuje pewien system założeń i twierdzeń o wysokim stopniu ogólności. Odwołując się do tego systemu i korzystając z reguł wnioskowania, formułuje się hipotezy teoretyczne i empiryczne. Wzorowy pokaz tego, jak tworzyć nowe hipotezy, daje w swoich pracach Andrzej Malewski (1975).

PODSUMOWANIE

Miarą użyteczności teorii zdroworozsądkowych w psychologii jest ich zasięg. Im powszechniej są podzielane, tym bardziej społecznie (choć niekoniecznie poznawczo) użyteczne. Miarą teorii potocznych nie jest ich zgodność z rzeczywistością. Innymi słowy, teorie potoczne nie ulegają kwalifikacji na wymiarze prawda–fałsz. O wartości koncepcji potocznej decydują sądy preferencyjne. Rzecz w tym, że zasoby psychologii potocznej ma w swojej pamięci każdy z nas. Mają je także wykształceni psychologowie.

Miarą użyteczności teorii naukowych w psychologii nie jest ich zgodność z teoriami potocznymi ani zgodność ze zdrowym rozsądkiem. Czasem psychologia naukowa jest zgodna z poglądem potocznym, a czasem nie. Miarą jej użyteczności jest poprawność opisu (w najmniejszym stopniu), wyczerpujące wyjaśnienie faktów znanych (w dużym stopniu) oraz trafne przewidywanie nowych faktów (w stopniu największym). Psychologia jest frapująca nie

dlatego, że wszystko w niej już wiadomo, ale dlatego, że tyle spraw pozostaje niejasnych.

Oczekiwanie, że psychologia naukowa będzie zgodna z potocznymi przekonaniami, jest równie rozpowszechnione, co złudne. Problem w tym, że wiedza potoczna jest wcześniejsza i powszechnie podzielana. Problem w tym również, że musimy się liczyć z jej obecnością i jej mocą regulacyjną wynikającą z faktu, iż są to przekonania ukształtowane bardzo wcześnie i silnie utrwalone. Oznacza to, że w pewnych warunkach należy oczekiwać – nawet u ludzi wykształconych psychologicznie – masywnej aktywizacji wiedzy potocznej. Tak dzieje się na przykład w warunkach presji czasowej, a także wtedy, gdy silne jest pobudzenie emocjonalne lub kiedy z innych powodów obniża się poziom refleksyjności. Rzec można, że wiedza potoczna wysuwa się na pierwszy plan przy każdej nadarzającej się okazji i w wielu wypadkach trzeba się nauczyć aktywnie jej unikać. Oznacza to, że wiedza potoczna i wiedza naukowa współistnieją w naszej pamięci i – co ważniejsze – w wielu sytuacjach dokonuje się przetarg o to, który z tych zasobów przejmie kontrolę nad zachowaniem.

Wiedza naukowa – jak już wspomniałem – na wiele sposobów może pozostawać (i pozostaje) w sprzeczności ze zdrowym rozsądkiem. Najbardziej oczywisty wniosek, jaki z tego wynika, jest taki, że zgodność ze zdrowym rozsądkiem nie może być użytecznym kryterium wartości wiedzy naukowej. Najważniejszą miarą wartości psychologii naukowej jest jej zdolność do trafnego przewidywania nowych faktów, i to niezależnie od tego, czy fakty te mieszczą się w granicach zdrowego rozsądku, czy nie.

[1] Gwardia Narodowa to oddziały szturmowe policji, odpowiednik dawnego ZOMO.

CZY MOŻNA POZNAĆ CZŁOWIEKA? CZY MOŻNA POZNAĆ SIEBIE SAMEGO?

Odpowiedź na postawione w tytule rozdziału pytanie będzie zapewne inna, gdy zapytamy człowieka z ulicy, inna zaś, gdy zapytamy zaprawionego w badaniach psychologa. Pierwszy powie, że można, bo przecież on zna wiele osób. Drugi zacznie od uwielbianego przez psychologów zwrotu i powie: „To zależy...” Ten pierwszy powie z jednej strony: „Trzeba zjeść beczkę soli, aby kogoś poznać”, ale z drugiej powie: „Poznałem się na nim od razu”. „Na początku się na nim nie poznałam, ale potem otworzyły mi się oczy” – słyszymy często, a jeszcze częściej: „Wystarczy, że spojrzę i już wiem”, albo dla odmiany „Nie rozumiem, o co ludziom chodzi”. Prawie zawsze dowiemy się, że „nikt nie zna mnie lepiej niż ja sam”.

Takie wypowiedzi słyszymy codziennie i traktujemy jak naturalny element życia społecznego. Rzadko się zastanawiamy, czy są one i czy mogą być prawdą. Czy można poznać (niekoniecznie od pierwszego spotkania, ale w ogóle, kiedykolwiek) innego człowieka? Człowieka jako osobę i ludzi jako grupę? Czy można określić warunki, jakie muszą zostać spełnione, i wskazać niezbędne kompetencje, aby osiągnąć poznanie człowieka (ramka 3.1)? Czy można przewidzieć

zachowanie własne i/lub zachowanie innego człowieka? Człowiek z ulicy sądzi, że jest to możliwe.

Inaczej sprawa wygląda z perspektywy psychologii naukowej. Pytania o możliwość poznania przewijają się przez całą historię psychologii, a wcześniej przez historię filozofii. Możliwe są trzy odpowiedzi na tak postawione kwestie:

- Odpowiedź będąca przejawem poznawczego pesymizmu. Nie, nie można poznać drugiego człowieka. Człowiek (jako jednostka i jako gatunek) nigdy nie zostanie poznany. Brakuje bowiem odpowiednich narzędzi poznania.
- Odpowiedź będąca przejawem poznawczego optymizmu. Tak, człowiek jest poznawalny, można go poznać. Optymizm ten ma zróżnicowaną intensywność: od „bezwarunkowo można" do „pod pewnymi warunkami można poznać".
- Odpowiedź będąca inną wersją optymizmu poznawczego. Nie ma potrzeby i nie warto poznawać człowieka, można natomiast (i to wystarczy) poznać jego zachowanie.

Pierwsza odpowiedź odwołuje się do kilku argumentów. Jeden z nich to założenie, że naturalną właściwością człowieka jest pewien zakres zmienności, zatem poznanie jednego stanu rzeczy nie zapewnia poznania stanu innego. Inny argument wskazuje na niezmierną złożoność człowieka, a także złożoność kontekstów, w jakich człowiekowi przychodzi działać. Jeszcze inny odwołuje się do założenia, że decydujące są interakcje człowiek–otoczenie, co oznacza, że te same cechy w różnych warunkach mogą przynosić różne skutki oraz że różne cechy w odpowiednich warunkach powodować mogą podobne zachowania i tak dalej. Warto jednak

zauważyć, że nie są to argumenty zbyt mocne i z łatwością można je wykorzystać także na rzecz stanowiska drugiego.

Odpowiedź pierwsza jest jednak dla psychologii zabójcza. Jeśli nie można poznać człowieka, to nie mają sensu działania zmierzające do poznania ludzi, bo to przecież jałowy trud. Przyjęcie tego punktu widzenia musi oznaczać śmierć psychologii naukowej, choć niekoniecznie koniec psychologii jako praktyki pomagania innym, o czym piszę dalej.

Przypomnijmy jednak (a nie jest to – jak widać – bardzo odkrywcze stwierdzenie), że psychologia istnieje i ma się – choć ze zmiennym szczęściem – całkiem dobrze. Co więcej, dobrze się mają i psychologia potoczna, i psychologia naukowa. Ten znamienny fakt może być przyczyną (przesłanką) przekonania, że człowiek jest poznawalny (skoro się tym zajmujemy, najwidoczniej ma to, a nawet musi mieć sens). Istnienie psychologii może być także (to korzystniejsza dla psychologii wersja) skutkiem przekonania, że człowiek jest poznawalny. Skoro człowiek jest poznawalny, wiedzę o nim trzeba systematyzować, uogólniać i konstruować teorie wyjaśniające. Twórzmy zatem dyscyplinę wiedzy, która się tym zajmuje. Innymi słowy, optymizm poznawczy daje psychologii aż dwa rodzaje uzasadnień, z których tylko drugie ma wartość naukową.

Przyjęcie trzeciego punktu widzenia prowadzi do przesunięcia punktu ciężkości z osoby ludzkiej na ludzkie zachowania. Dlatego właśnie historia psychologii związana jest z dwoma ostatnimi punktami widzenia. Dziś oba te stanowiska (poznawalność człowieka i poznawalność zachowania) współistnieją w psychologii naukowej.

3.1. CO TO ZNACZY POZNAĆ CZŁOWIEKA?

Wszystko wskazuje na to, że poznanie drugiego człowieka to coś więcej niż obserwacje stanów fizycznych, stanów organizmu. Poza wyglądem, zachowaniem i fizycznymi wytworami człowieka przedmiotem analiz jest jeszcze wiele innych rzeczy, na przykład:

- to, czego człowiek doświadczył, a zwłaszcza to, co człowiek pamięta;
- to, co potrafi zrobić, a więc to, że ma zdolność uczenia się;
- to, że przetwarza zebrane doświadczenie, a więc ma głowę pełną myśli;
- to, że ma różnorodne interesy, a więc doświadcza wielu emocji oraz dąży do osiągnięcia różnych stanów rzeczy;
- to, że ma nieraz bardzo skomplikowane systemy przekonań dotyczących własnej osoby, świata, w jakim żyje, oraz relacji między Ja i otoczeniem;
- i wiele innych.

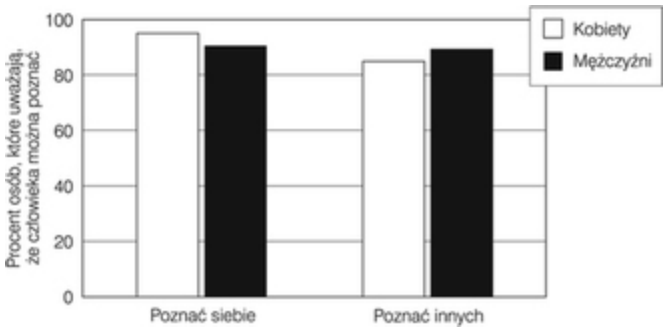
Poznawanie drugiego człowieka jest interakcyjnym procesem zachodzącym między poddawaną analizie jednostką lub grupą jednostek a obserwatorem (obserwatorami) wyposażonym w narzędzia interpretacji zachowania. Obserwowany podmiot (aktor) jest źródłem faktów obserwacyjnych. Obserwujący podmiot jest źródłem reguł interpretacji. Istnieje tu jednak kilka możliwości.

RAMKA 3.1

ZŁUDNA WIARA W MOŻLIWOŚCI POZNANIA

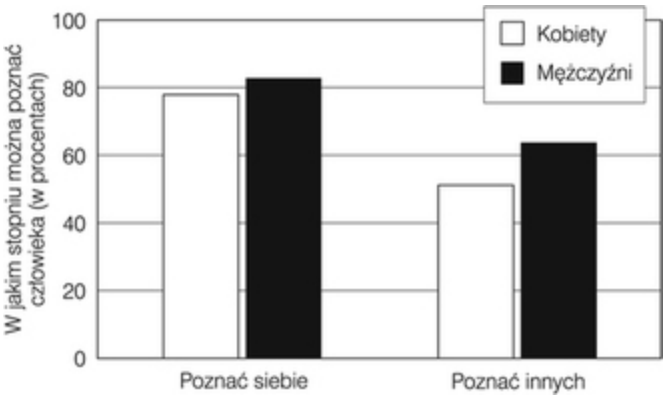
Dużej grupie osób (N = 430) zadano pytanie, czy można poznać innego człowieka i czy można poznać siebie samego. Jak widać na rycinie, przeważająca część badanych uważa, że można poznać i innych, i siebie samego.

Zapytywano także, w jakim stopniu (procentowo) możliwe jest poznanie innego człowieka, a w jakim stopniu możliwe jest poznanie siebie. Te dane wydają się ciekawsze:



Rycina 3.1.
Procent osób, które sądzą, że człowieka można poznać.

Źródło: badania własne, niepublikowane.



Rycina 3.2.
Stopień (w procentach), w jakim można poznać człowieka.

Źródło: badania własne, niepublikowane.

Różnice są istotne: siebie można poznać lepiej niż innych, a mężczyźni deklarują większe zdolności poznawania ludzi (szczególnie innych) niż kobiety.

3.1.1. SPOJRZENIE PIERWSZE – TRADYCYJNE

Na pytanie, co to znaczy „poznać człowieka", innego czy siebie samego, odpowiada się zwykle, wskazując na istnienie pięciu poziomów analizy. Dwa dotyczą danych obserwacyjnych, trzy – wniosków i interpretacji.

Pierwszy poziom dotyczy fizycznych właściwości obiektu – człowieka, zwierzęcia, rzeczy, zdarzenia – i odpowiada pytaniu „Jak wygląda?". Na przykład ma 180 centymetrów wzrostu, jest tęga, jej BMI wynosi ponad 30, ma czarne włosy, bliznę na górnej wardze i tak dalej. Drugi rodzaj danych na tym poziomie dotyczy stanów fizycznych organizmu. Na przykład jest krótkowidzem (–3 w każdym oku), temperatura jego ciała mierzona pod pachą wynosi 36,4 stopnia Celsjusza i tym podobne.

Poziom drugi dotyczy fizycznych właściwości działania i odpowiada pytaniu „Co robi?", „Jakie jest to, co robi?". Na przykład idzie po schodach w dół, idzie szybko, biegnie. Płacze, wymachuje rękami i tym podobne.

Poziom trzeci dotyczy ewaluacji, przeżyć, ustosunkowań, stanów, emocji i tym podobnych. Pytamy zatem: „Co przeżywa?”, na przykład „Czy jest to dla niego ważne?”, „Lubi to?”. Możemy odpowiedzieć: „Unika tego”, „Sprawia mu to przykrość” i tym podobnie.

Poziom czwarty dotyczy cech wewnętrznych. Pytamy zatem: „Jakie względnie trwałe właściwości ma ten człowiek?” Tu można podawać długie listy cech, na przykład: jest inteligentny, jest ekstrawertykiem, jest impulsywny, jest słowny i tak dalej. Używana nader często w badaniach nad właściwościami lista przymiotnikowa ACL zawiera 300 pozycji.

Obserwowalne fakty dotyczące wyglądu, zachowania i w pewnej części także emocji[1] przekładane są na cechy. Najczęściej ma to charakter tautologiczny, ponieważ cechy przestają być kategoriami statystyczno-opisowymi (na przykład „Często krzyczy, zatem jest krzykliwy”), a zaczynają być kategoriami wyjaśniającymi („Dlaczego on tak krzyczy? Bo jest krzykliwy”).

Poziom piąty dotyczy znaczenia danych stwierdzonych na poziomach niższych, poprzednio opisanych. Jest to poziom interpretacji w kategoriach znaczenia, sensu, użyteczności lub funkcji i tym podobnych. Tu padają pytania: „Jaką to spełnia funkcję?”, „Jaki to ma sens?”, „Do czego to zmierza?”, „Do czego to służy?”, „Po co on to robi?”[2]. Ich efektem może być wskazanie intencji podmiotu, na przykład „Unika odpowiedzialności”, „Popisuje się”, lub wskazanie korzyści czy pożytków, jakie osiąga, albo też sensowności (funkcjonalności) zachowania i tym podobne. Ten poziom w rzeczywistości dotyczy obserwatora, bo to on dokonuje interpretacji.

Ewa Trzebińska zauważa jednak, że nie można poznać człowieka, nie poznając systemu pojęć (kategorii) społecznych, jakimi on operuje. Oznacza to, że konieczna jest także (poza wspomnianymi wcześniej) analiza poziomu wypowiedzi. Trzebińska proponuje cztery rodzaje takich kategorii, jakimi zwykle posługują się ludzie: „(1) typy ludzi (na przykład ekstrawertyk, neurotyk) i role społeczne (na przykład lekarz, rodzic, nauczyciel); (2) cechy zachowań, czyli kategorie dotyczące sposobu działania (na przykład inteligentny, otwarty, miły)[3]; (3) typy sytuacji społecznych (na przykład wycieczka szkolna, wesele, pogrzeb); (4) rodzaje typowych akcji społecznych stanowiących interakcje wymienionych poprzednio (na przykład skrypty dotyczące wizyty rodzinnej, obchodzenia świąt). Treść społecznych pojęć/kategorii jest specyficzna dla jednostki, choć podobna w ramach kultur i subkultur" (Trzebińska, 1998, s. 28). Wydaje się, że autorka opisuje kategorie, za których pomocą ludzie porządkują świat. Znajomość tych kategorii jest prawdopodobnie warunkiem identyfikacji znaczeń czy sensu zachowań innych ludzi.

Proces poznawania z zastosowaniem tych pięciu poziomów może przynieść pożyteczne dane, o ile spełniony będzie warunek dodatkowy: ustalone zostaną reguły identyfikacji, na przykład reguły rozpoznawania ustosunkowań czy emocji, diagnozowania cech, czy też przypisywania znaczenia lub sensu. Tymczasem o ile postulaty dotyczące poziomów poznawania (kategorii) są dość jasno wyrażone, o tyle sprawa reguł wygląda znacznie gorzej.

3.1.2. SPOJRZENIE ALTERNATYWNE

Wydaje się, że na proces poznawania można patrzeć jak na rozwojowy proces zdobywania kontroli poznawczej nad otoczeniem albo kontroli poznawczej nad sobą samym (Kofta, 1977). August Flammer zaproponował (co ciekawe, też pięciostopniowy) model rozwoju procesów poznania rozumianego jako zdobywanie kontroli, w tym także kontroli poznawczej. Różnice dotyczą tego, co się wie o relacji między jednostką (sobą samym lub innym człowiekiem) a jej działaniem własnym lub cudzym (Flammer, 1995).

Poziom najniższy dotyczy występowania zdarzeń (schematów zdarzeń) i zawiera się w doświadczaniu, że pewne rzeczy się wydarzają (samochody czasem miewają kolizje), że coś występuje (w lesie rosną grzyby), coś jest obserwowalne pod pewnymi warunkami (gwiazdy są widoczne na niebie, ale tylko w pogodną noc, nie widać ich w dzień i w noce pochmurne) i tym podobnie. Ten percepcyjny poziom poznania jest zasadniczo dostępny także zwierzętom. Człowiek jednak nie tylko spostrzega, ale też nazywa spostrzegane rzeczy. W kategoriach poznania człowieka powiedzielibyśmy, iż dotyczy to doświadczania, że ludzie w jakiś sposób wyglądają i w jakiś sposób się zachowują.

Poziom drugi dotyczy przyczynowości (schematów przyczynowych): „Doświadczam, że pewne zachowania (czynności) powodują pewne konsekwencje", na przykład: „Jeśli piłka spadnie ze stołu, to odbije się od podłogi", „Zaczyna padać deszcz, więc za chwilę ulica będzie mokra" i tym podobnie. Na tym poziomie konieczne jest wyodrębnienie dwóch elementów i zachodzącej między nimi relacji. Są to podstawy do kształtowania się myślenia przyczynowego. W kategoriach poznawania człowieka oznacza to,

że właściwości fizyczne człowieka oraz jego zachowania powodują pewne skutki – na przykład człowiek gruby wypiera więcej wody z wanny niż chudy, wysocy ludzie mają dłuższy czas reakcji niż niscy, człowiek, który dotknie palcem pokrzywy, poczuje oparzenie i tym podobnie.

Poziom trzeci dotyczy rozróżnienia między wewnętrznym i zewnętrznym umiejscowieniem źródła kontroli: wiem, że jeśli on zachowa się (lub ja zachowam się) w pewien sposób, wywoła to określone skutki, na przykład: „Jeśli (ja) rzucę szklankę na podłogę, to szkło się rozpryśnie". Wiem też, że pewne rzeczy zdarzają się bez mojego udziału, na przykład: „Nie mam żadnego wpływu na pogodę". Na tym poziomie człowiek musi wyodrębnić siebie (lub inną osobę) jako podmiot sprawczy i kontrolować swoje czynności, a ponadto rozumieć, że to on jest sprawcą czynności, że jego działanie przynosi pewne skutki – pozytywne lub negatywne. W kategoriach poznawania człowieka jest to poziom wymagający ustalenia, czy działania jednostki motywowane są wewnętrznie, czy zewnętrznie, oraz czy podmiot sprawuje kontrolę poznawczą nad związkiem między swoim działaniem i jego konsekwencjami. Takiej kontroli nie ma na przykład człowiek poddany treningowi bezradności (zob. rozdział 13).

Poziom czwarty dotyczy tych samych zagadnień, ale już w obrębie samoświadomości: on wie (ja wiem), że ilekroć zachowa (zachowam) się w pewien sposób, tylekroć spowoduje to określone skutki. Ale też on wie (ja wiem), że niezależnie od jego (mojego) zachowania zdarzają się różne rzeczy. Jak łatwo zauważyć, mowa tu nie o doświadczeniach incydentalnych, ale o doświadczeniach regularnych, częstych lub bezwyjątkowych. W kategoriach

poznawania człowieka oznacza to – poza sprawami opisanymi w punkcie trzecim – także możliwość przewidywania. Inaczej mówiąc, o ile na poziomie trzecim aktor lub obserwator mogą wyjaśnić pewne zachowania i ponieść konsekwencje za spowodowane skutki, o tyle na poziomie czwartym i aktor, i obserwator mogą to zachowanie przewidywać, a więc także go uniknąć, jeśli skutki miałyby być negatywne. On wie, co robi, my wiemy, co on robi. On wie, jakie będą tego skutki, i my wiemy, jakie będą tego skutki. Istotne jest to, czy podmiot zachowanie to wykona, czy też nie.

Ostatni poziom dotyczy przekonań o kontroli jako pewnej trwałej właściwości osobowości. „Ja jestem (ty jesteś) świadomy tego, że jestem (jesteś) – zawsze lub choćby najczęściej – zdolny, aby za pomocą pewnego znanego sposobu spowodować określony skutek". Inaczej mówiąc, „Wiem, że mam pewną trwałą właściwość (umiejętność), której użycie z dużym prawdopodobieństwem przyniesie zamierzony skutek" (ramka 3.2).

RAMKA 3.2

JEDEN Z TALENTÓW RADKA DRWALA

Nasz znakomity kolega, świetny psycholog społeczny, przedwcześnie zmarły Radosław Ł. Drwal był człowiekiem o niezwykłym poczuciu humoru. Podczas pewnej Zimowej Szkoły Psychologii Osobowości przez całą noc bez przerwy opowiadał dowcipy. Co więcej, były to dowcipy znakomite i bardzo śmieszne. Drwal pewnego

dnia powiedział mi: „Znam tyle dobrych dowcipów, że jestem w stanie rozśmieszyć każdego”. Żałować należy, że nie ma wśród nas nikogo, kto pamiętałby choć część dowcipów Drwala.

Flammera (1995) nie interesował aspekt poznawania drugiego człowieka, ale raczej problem doświadczania osobistej kontroli nad zdarzeniami. Jego pomysł może być jednak wykorzystany do analizy nie tylko własnego zachowania, lecz także zachowań innych ludzi.

3.2. AKTOR I OBSERWATOR[4]

Rozróżnienie ról w Goffmanowskim teatrze życia codziennego (Goffman, 1981) okazało się dla psychologii bardzo użyteczne. Analiza zjawisk z perspektywy aktora jest odmienna od analizy zjawisk z perspektywy obserwatora. Rzecz w tym, że role te są zamienne: obserwator obserwuje aktora, aktor zaś obserwuje obserwatora. Innymi słowy, każdy jest aktorem i obserwatorem. Najczęściej równocześnie. W odróżnieniu od teatru, gdzie role są określone i przypisane osobom, w życiu role nieustannie się zmieniają. Interakcja dwóch osób to interakcja dwóch aktorów i dwóch obserwatorów. Aktorzy kierują się własnymi regułami udostępniania, a obserwatorzy – własnymi regułami interpretacji zachowań aktorów. Obserwowany podmiot również dysponuje zasadami interpretacji zachowań własnych i obserwatora. Może

zatem w sposób ukierunkowany (co bynajmniej nie musi oznaczać, że zawsze intencjonalny) udostępniać pewne fakty, a inne pomijać.

3.2.1. AKTOR NIE WSZYSTKO CHCE POKAZAĆ

Wydawałoby się, że najprostszym sposobem poznania drugiego człowieka – i oczywistym w wypadku poznawania siebie – jest zapytanie aktora, co ten człowiek robi, jaki jest, jaki sens ma to, co robi, i tak dalej. Tymczasem w świetle wiedzy o świadomości i o nieświadomym przetwarzaniu danych, o pamięci i o wielu innych sprawach odpowiedzi na takie pytania nie będą zbyt wiarygodne. Dzieje się tak z kilku powodów.

Pierwszym z nich jest dążenie większości ludzi do tego, aby nie odróżniać się w swoich poglądach czy zachowaniach od innych. Tego typu dążenie może sprawiać, że aktor w swoim zachowaniu kierować się będzie tym, co wedle jego przekonania robi większość (ramka 3.3). Tendencja do konformizmu może zatem skłaniać aktora do prezentacji zachowań niezgodnych z własnymi przekonaniami (ramka 3.4).

RAMKA 3.3

INNI MAJĄ RACJĘ

Od czasów klasycznego eksperymentu Solomona Ascha nad wpływem opinii grupy na opinię jednostki wiadomo, że wiele osób przyjmuje punkt widzenia grupy nawet

wtedy, gdy ma podejrzenia lub pewność, że jest on błędny. Jennifer Campbell i Patricia Fairey (1985) przedstawiły wiele danych wskazujących na to, że ludzie czynią tak, aby uniknąć kary (dezaprobaty, odrzucenia, negatywnej oceny) ze strony grupy. Co więcej, autorki przytaczają dane dowodzące, że ludzie przeciwstawiający się grupie lub wyrażający sądy, bądź też przejawiający zachowania, o których myślą (ale nie są pewni), że są odmienne niż u innych członków grupy, spodziewają się negatywnej reakcji z jej strony (Campbell i Fairey, 1989). Wiele badań wskazuje też na większą skłonność kobiet do konformizmu w warunkach, gdy źródłem nacisku lub ocen zachowania są mężczyźni, co nie występuje wtedy, gdy źródłem nacisku lub ocen są kobiety.

RAMKA 3.4

ROBIĘ TO, CZEGO OCZEKUJĄ INNI

Banda dogoniła ją (...), kiedy wyszła na swój codzienny spacer. Zawsze wychodziła sama, bez przyjaciół czy ochrony, ponieważ chciała porozmyślać, odprężyć się, pomedytować i odnowić siłę duchową. Chłopcy wiele razy już ją śledzili, ale wciąż miała szczęście, bo z przeciwka nadchodzili ludzie. Chłopcy mówili między sobą, że to czarownica chroniona przez arabskie demony.

– Popieprzysz to stare mięso? – zapytał przywódca chłopaka, który kiedyś zaczął krzyczeć, gdy matka go biła.

Reszta bandy zachichotała.

– Jeszcze nigdy nie posuwałem Arabki. Słyszałem, że mają żyletki w cipie, tak jak my pod językiem.

Wszyscy ryknęli śmiechem.

– Facet, wymiękasz jak ciota? No już, przeleć ją – polecił przywódca łagodnie.

– Czemu miałbyś się przejmować żyletkami? Masz małego kutasika, więc nie ma czego uszkadzać – dogryzł mu inny członek bandy.

– Dlaczego zawsze muszę być tym, który robi to ze starym mięsem? Dlaczego?

– Bo jesteś psem, co skomli, jak matka go dotknie.

– *Fuck you!*

– W porządku, uspokój się. Nie mogę cię zmuszać do jedzenia starego mięsa, skoro nie masz na to ochoty – powiedział przywódca, klepiąc chłopca w plecy. – Ale w takim razie zabierz tej starej suce pieniądze. I biżuterię. Idź, chłopak, bierz ją.

Zawarczał jak bulterier i dał swojemu podwładnemu kuksańca w plecy. Reszta stała, uśmiechając się. Kobieta zbliżała się.

– Paniusiu, może jakiś numerek? – powiedział chłopak, który mógłby być jej wnukiem, wykonując biodrami obsceniczne ruchy, żeby przyciągnąć jej uwagę.

Moses Isegawa, *Kroniki abisyńskie*, tłum. Alicja Dehne-Oczko, Wydawnictwo Słówko, Warszawa 2001, s. 509–510.

Czynnikiem, który odgrywa istotną rolę w ujawnianiu przez aktora pewnej części repertuaru zachowań, jest to, co Mark Snyder nazwał self-monitoringiem, a co tłumaczymy na język polski jako obserwacyjną samokontrolę własnego zachowania. Zdaniem Snydera niektórzy ludzie przejawiają silną skłonność do takiej samokontroli (Snyder, 1974, 1979, 1987). Oznacza to coś w rodzaju orientacji radarowej – obserwują innych, odczytują (wszystko jedno, dobrze czy źle) wskazówki z ich zachowania i dostosowują własne zachowanie tak, aby było z tymi wskazówkami zgodne. Można za Snyderem powiedzieć, że człowiek w danej sytuacji staje się tym, kim – jak sądzi – powinien być. W praktyce oznacza to dużą sytuacyjną zmienność zachowania. Liczne dane cytowane przez Snydera wskazują na to, że osoby skłonne do obserwacyjnej samokontroli zachowania lepiej rozpoznają emocje innych ludzi, trafniej odczytują intencje, lepiej

wykrywają kłamstwo, a nawet mają więcej różnorodnych ubrań w szafie (Snyder, 1987).

Szczególnie wyraźnym motywem zniekształcania obrazu samego siebie (wszystko wskazuje na to, że nieświadomego, a w każdym razie nieukierunkowanego na wprowadzanie innych w błąd) jest potrzeba aprobaty społecznej (Crowne i Marlowe, 1965). Potrzeba aprobaty społecznej to dążenie jednostki do zdobywania akceptacji innych ludzi, a także – w konsekwencji – do zachowywania się w sposób, o którym sądzi ona, że zapewni jej ich akceptację. Tendencję do przedstawiania się w korzystniejszym niż w rzeczywistości świetle widać dobrze w badaniach kwestionariuszowych – wykrywają ją skale kłamstwa. Jeśli ktoś powiada, że zawsze, gdy jest sam, zasłania usta podczas ziewania, to mamy podstawy, by sądzić, że chce przedstawić siebie w korzystnym świetle, bo jest to mało prawdopodobne, aby tak było zawsze. A gdy ktoś mówi, że nigdy nie zdarzyło mu się mieć grzesznych myśli na widok pewnej pani czy pewnego pana, to prawdopodobnie chce, abyśmy mieli o nim dobre zdanie, choć niekoniecznie jego deklaracje są zgodne z prawdą.

Szczególnie dobitnym dowodem selekcjonowania przez aktorów tych aspektów ich funkcjonowania oraz ich własnej osoby są stosowane przez nich systematycznie techniki autoprezentacyjne.

Badania nad autoprezentacją pokazują wyraźne tendencje do sterowania wrażeniem, jakie ludzie wywierają na innych ludziach. Roy Baumeister (1982) twierdzi wręcz, że większość zachowań może mieć funkcje autoprezentacyjne, a wiele sposobów autoprezentacji ma na celu zdobywanie nagród (korzyści, uznania

i tym podobnych) ze strony innych ludzi, warunkiem zdobycia tych nagród zaś jest „oczarowanie audytorium". Aktor zachowuje się w sposób, o którym sądzi, że zwiększy prawdopodobieństwo sukcesu. Zachowania takie wymagają jednak dużego wyczucia społecznego, uważnej obserwacji zachowań partnerów i tym podobnych. Zabiegi te zmierzają do wywoływania korzystnego wrażenia na innych ludziach oraz do sterowania tym wrażeniem. Repertuar technik autoprezentacyjnych jest ogromny.

Edward Jones wyodrębnił pięć podstawowych klas technik autoprezentacji: (1) ingracjację – działania zmierzające do podnoszenia wartości innych ludzi, na przykład schlebianie, podlizywanie się; (2) zastraszanie – „Jeśli nie zrobisz tego, to ja..."; (3) promocję siebie samego, na przykład przechwalanie się, pokazywanie własnych kompetencji i zasług i tym podobne; (4) stawianie siebie za wzór, przedstawianie siebie jako osoby godnej, moralnej, sprawiedliwej; (5) demonstrację bezradności, ukazywanie własnych słabych stron po to, aby zachęcić innych do opieki i pomocy (Jones i Pittman, 1982). Prace Andrzeja Szmajkego przynoszą bogate informacje o jeszcze większym repertuarze zachowań autoprezentacyjnych, obejmującym między innymi zachowania typu „Popatrzcie, jaki jestem silny", a także zachowania typu „Popatrzcie, jaki jestem beznadziejny" (Szmajke, 1996, 1999).

Najważniejsze jest jednak pytanie, po co ludzie uciekają się do technik autoprezentacyjnych. Tu wszyscy autorzy zajmujący się autoprezentacją są zgodni: jawnym lub ukrytym, świadomym lub nieświadomym wynikiem, do jakiego zmierza sterowanie wrażeniem, jakie robimy na innych, jest korzyść psychologiczna.

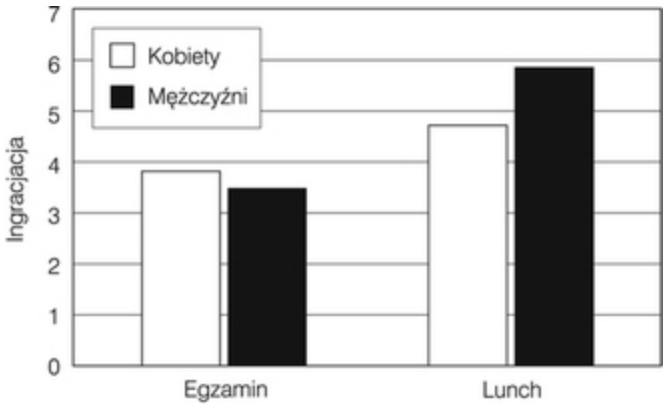
Rodzaj korzyści, kontekst, w jakim się o nie zabiega, typy ludzi, na których wywieramy wrażenie, przesądzają o dobieranej strategii autoprezentacyjnej. Jeśli korzystnie jest być nieustraszonym męczennikiem słusznej sprawy, to prawdopodobnie sięgniemy po tego rodzaju techniki, jeśli zaś prawdopodobieństwo nagrody jest większe, gdy będziemy szarymi myszkami, to użyjemy tego sposobu (ramka 3.5 i ramka 3.6).

RAMKA 3.5

SYTUACYJNA ZMIENNOŚĆ STRATEGII AUTOPREZENTACYJNYCH

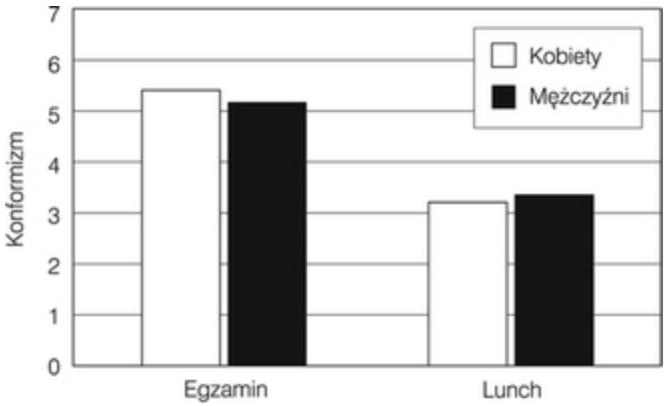
Okazuje się, że w różnych sytuacjach ludzie odmiennie się zachowują, aby stworzyć określony wizerunek własnej osoby. Eugenia Mandal sprawdzała, czy kobiety i mężczyźni stosują wobec osób płci przeciwnej odmienne strategie autoprezentacyjne w różnych sytuacjach (egzamin, lunch biznesowy). Jak widać na rycinach 3.3–3.5, czynniki te (płeć, sytuacja) odgrywają istotną rolę. I tak, tendencja do podnoszenia wartości partnera jest mała, gdy partnerem jest egzaminator, a duża, gdy partnerem jest potencjalny pracodawca zapraszający na lunch, ale ta ostatnia tendencja jest znacznie wyraźniejsza u kobiet. Konformizm jest duży w obu sytuacjach i u obu badanych płci, nie ma też różnic międzysytuacyjnych i międzypłciowych. W wypadku adonizacji (eksponowania własnej atrakcyjności fizycznej) mężczyźni robią to częściej w sytuacji egzaminu,

a kobiety – znacznie częściej w sytuacji lunchu biznesowego.



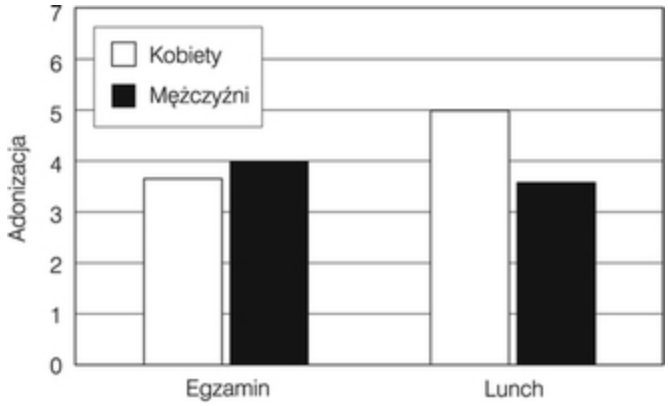
Rycina 3.3.
Gotowość do stosowania ingracjacji w dwóch przykładowych sytuacjach.

Źródło: Mandal, 2000, opracowanie własne.



Rycina 3.4.
Gotowość do konformizmu w dwóch przykładowych sytuacjach.

Źródło: Mandal, 2000, opracowanie własne.



Rycina 3.5.
Gotowość do stosowania adonizacji w dwóch przykładowych sytuacjach.

Źródło: Mandal, 2000, opracowanie własne.

RAMKA 3.6

AUTOPROMOCJA MATRYMONIALNA

Oto kilka autentycznych ogłoszeń matrymonialnych pokazujących odmienne eksponowane zalety własne i oczekiwane zalety strony przeciwnej u kobiet i u mężczyzn.

Atrakcyjna 50/168/68, kochająca ciepło domowego ogniska, dobre towarzystwo, opiekuńcza, wrażliwa, z dużym wdziękiem i klasą, pozna Pana, który zapewni poczucie bezpieczeństwa.

Zgrabna, atrakcyjna blondynka, czuła, o dobrym sercu, elegancka, 44/ /163/57, pozna Pana z klasą i kasą, biznesmena. Oszuści i drobnociułacze proszę nie dzwonić. Tylko poważne oferty.

Mam 28 lat. Poznam sympatyczną, zgrabną dziewczynę w wieku do 27 lat. Odpiszę na każdy list z Pomorza i Małopolski. Dziewczyny bezrobotne, grube, ze wsi i z dziećmi proszę nie pisać.

Inżynier, emeryt, wdowiec, niezależny, bez wad i nałogów, opiekuńczy, zdrowy, domator, 68/169, wszystko lubi, łącznie z pieszczotami i szarlotką – pani: podobne zalety plus kuchnia, plus uśmiech, plus wierność, plus uczciwość, plus kobiecość.

Atrakcyjny, wolny, 41/180/89, włosy ciemnoblond, niepalący, solidny, rozważny, wykształcenie średnie, złotnik, własne mieszkanie, dobre warunki, poślubi szczupłą, zgrabną panią 24–27 lat.

„Matrymonialno-towarzyski kontakt".
Miesięcznik Ogólnopolski Biura Handlowego „Mikos", nr 12 (80),
Szczecin 2001.

3.2.2. AKTOR NIE WSZYSTKO MOŻE POKAZAĆ

Dzieje się tak z kilku powodów. Po pierwsze dlatego, że realizuje określoną rolę. Kiedy idziemy do dentysty, to mamy niewielkie szanse na pokazanie zalet naszego umysłu czy charakteru. Rola pacjenta wyznacza repertuar zachowań, które są prawdopodobne, i takich, które prawdopodobne nie są. Choćbyśmy byli mistrzami tańców latynoamerykańskich, u dentysty tego raczej nie zademonstrujemy. Ale na weselu dentysty jest to już możliwe. Można zatem powiedzieć, że realizujemy pewne scenariusze, które są dość silnie powiązane z sytuacją i schematyczne (Schank i Abelson, 1977; por. ramka 3.7).

RAMKA 3.7

PODZIELANE SCENARIUSZE ZACHOWAŃ

Przeprowadzono wiele badań, inspirowanych teorią skryptów, nad zawartością podzielanych scenariuszy zachowań. Tabela 3.1 przedstawia dwa takie skrypty. Wielkimi literami zaznaczono te elementy, które są zgodne u więcej niż 55 procent osób, a małymi literami te, które wystąpiły u co najmniej 40 procent osób badanych. Widać nadzwyczaj wysoką zgodność co do treści skryptów.

Tabela 3.1
Podzielane scenariusze zachowań

Skrypt „wykład uniwersytecki”		Skrypt „wstawanie rano”	
Zgodność 55–75%	**Zgodność 40–50%**	**Zgodność 55–75%**	**Zgodność 40–50%**
WEJŚCIE DO SALI		WSTANIE	
	Szukanie przyjaciół		Pójście do łazienki Prysznic Umycie twarzy
ZNALEZIENIE MIEJSCA ZAJĘCIE MIEJSCA WYJĘCIE ZESZYTU		UBIERANIE SIĘ ZJEDZENIE ŚNIADANIA UMYCIE ZĘBÓW	
	Przyglądanie się innym studentom Rozmawianie		Czesanie włosów Zabranie książek
SŁUCHANIE WYKŁADOWCY NOTOWANIE SPRAWDZANIE GODZINY		WYJŚCIE Z DOMU	
	Zamknięcie zeszytu Pozbieranie rzeczy Wstanie z miejsca		
WYJŚCIE Z SALI			

Źródło: Wojciszke, 1986b, s. 24, opracowanie własne.

Inny skrypt (Bower, Black i Turner, 1979) dotyczy wizyty u lekarza. Zawiera on następujące elementy:

- Złe samopoczucie i wizyta u lekarza

- Oczekiwanie na lekarza, czytanie gazet i oglądanie plakatów
- Życzliwy kontakt z lekarzem i badanie lekarskie
- Diagnoza lekarska, przepisanie leków
- Opuszczenie gabinetu lekarskiego

Drugim powodem ograniczeń aktora jest kontekst społeczny lub fizyczny. Na przykład można pograć w piłkę na boisku, ale raczej nie w kościele. Śpiewanie pieśni religijnych zaś przystoi bardziej w kościele niż na boisku. Kontekst wyznacza pewne zachowania jako prawdopodobne, jako dopuszczalne lub zalecane, a inne jako wykluczone lub mało udane. Kontekst czyni pewne zachowania bardziej prawdopodobnymi od innych. Szczególnie dobrym przykładem wpływu kontekstu na poznawanie jest eksperyment Davida Rosenhana, w którym niemal wszystkie zdrowe osoby zgłaszające się do szpitali psychiatrycznych z banalnymi dolegliwościami diagnozowano jako osoby chore psychicznie (Rosenhan, 1973).

Powód trzeci to naturalne (to jest niekoniecznie spowodowane czynnikami zewnętrznymi) fluktuacje sposobów zachowania, a nawet wyglądu czy ujawnianych emocji. Ta sama osoba w tych samych warunkach może przejawiać różne wzorce zachowania. Te same bodźce raz wzbudzają jedne emocje, innym razem całkowicie odmienne, nie tylko co do intensywności, ale także co do znaku i treści. Wszystko to sprawia, że jeśli nie uwzględnimy różnorodności kontekstów, to otrzymamy dość fragmentaryczną wiedzę o jednostce. Niekiedy różnice między kontekstami są tak decydujące, że mówimy wręcz o podwójnym życiu, a różnice

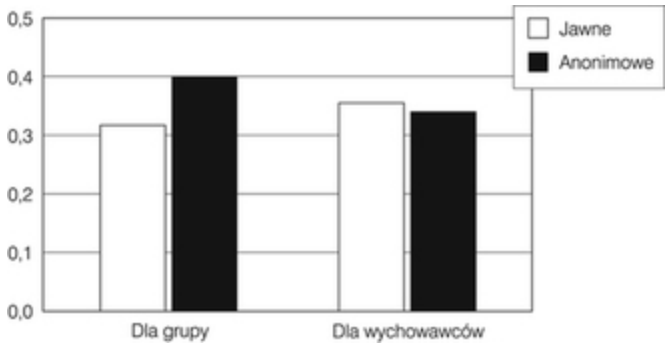
w zachowaniach tak duże, że mówimy o podwójnej twarzy (ramka 3.8).

RAMKA 3.8

PODWÓJNE TWARZE

Tendencja do odmiennego, zależnego od kontekstu, przedstawiania własnych zachowań znalazła wyraz w badaniach nad młodzieżą. Osoby badane miały oglądać filmowe sceny różnorodnych zachowań naruszających normy prawne (kradzież, bójka, palenie marihuany) lub naruszających normy szkolne (wagary, obelgi pod adresem nauczyciela i tym podobne) i odpowiedzieć, czy zachowałyby się tak samo (zaznaczano to na skali). W różnych warunkach odpowiedzi (jawne lub anonimowe) miały być przeznaczone albo dla grupy rówieśników, albo dla nauczycieli i wychowawców.

W warunkach jawnych osoby badane przedstawiały się jako mniej zdemoralizowane niż w warunkach anonimowych. Na użytek wychowawców przedstawiały się jako mniej zdemoralizowane niż na użytek grupy. Szczególnie wyraźnie widać to, że w autoprezentacji anonimowej na użytek grupy badani skłonni byli do wyraźnej ekspozycji własnego zdemoralizowania, co pośrednio pokazuje normy grupowe.



Rycina 3.6.
Gotowość do naruszania norm jako forma autoprezentacji.

Źródło: Przepióra-Kapusta, 1998, opracowanie własne.

W jednym z badań uczestnikom zadawano serię pytań dotyczących mniej lub bardziej akceptowanych zachowań (zob. tabela 3.2). Połowie badanych nakładano na palec naparstek podłączony przewodem elektrycznym z urządzeniem i przedstawiano to jako wykrywacz kłamstw. Odpowiedzi w grupie eksperymentalnej (wykrywacz kłamstwa) i kontrolnej (bez wykrywacza) ułożyły się zgoła odmiennie, co widać w tabeli 3.2.

Tabela 3.2
Tendencja do przedstawiania się w korzystnym świetle

Zachowanie	Procent odpowiedzi „tak”	
	Kontrolna	Wykrywacz kłamstwa
Piję więcej niż przeciętnie	3,4	21,0
Piję więcej, niż powinienem	15,5	33,9
Uprawiam seks oralny	32,1	51,7
Palę papierosy	20,7	33,9
Ćwiczę 4 razy tygodniowo	44,8	22,6

Źródło: Tourangeau, Smith i Rasinski, 1997, opracowanie własne.

Przedstawione dane korespondują z wynikami badań nad związkiem między anonimowością i jawnością a gotowością do zachowań agresywnych. Stwierdzono mianowicie, że u dzieci zamaskowanych (kostiumy i maski z okazji Halloween) procent zachowań agresywnych był dwukrotnie większy (blisko 90 procent wszystkich zachowań) niż przed nałożeniem masek i po ich zdjęciu (około 40 procent wszystkich zachowań to zachowania agresywne). Te same dzieci w różnych warunkach bawiły się mniej agresywnie lub bardziej agresywnie (Fraser, 1974).

3.2.3. OBSERWATOR NIE WSZYSTKO POTRAFI ZOBACZYĆ

Andrzej Wróbel (2001) podaje, że choć na powierzchnię receptorów dociera około 100 miliardów bitów informacji w ciągu sekundy, jednak w tej samej sekundzie możemy zarejestrować zaledwie 100 bitów (a więc miliard razy mniej!). Oznacza to, że mimo najlepszych chęci możemy dostrzec (bo niekoniecznie dotyczy to reagowania – zob. reakcje na bodźce podprogowe, nieświadome przetwarzanie – rozdział 4) tylko niewielką część tego, co się dzieje wokół.

Obserwator może zatem dostrzegać pewne fakty, ale inne pozostają poza polem jego widzenia. Podkreślmy, że mówimy

o osobach zdrowych, normalnie funkcjonujących, nie zaś o osobach chorych czy o uszkodzonym układzie nerwowym.

Prostym powodem selektywności w obserwacji innego człowieka mogą być mechanizmy uwagi (wydrenowana uwaga), tendencja do poszukiwania spójności i sensu w zachowaniach obserwatora czy formułowanie pewnych hipotez.

Edward Nęcka w serii eksperymentów pokazał, jak wykonanie dość prostego zadania percepcyjnego zależy od wielkości posiadanych zasobów poznawczych oraz od konieczności przeznaczania ich na różne czynności. Jeśli zadanie wymagało podzielności uwagi, to gwałtownie wydłużał się czas wykonania reakcji, rosła też liczba błędów (Nęcka, 2000). Nie można widzieć wszystkiego. W opisanej sytuacji dochodzi do wyraźnego oddzielenia figury od tła i koncentrowania uwagi na figurze.

W sytuacjach interakcji społecznych nie jest możliwe, aby zasoby poznawcze jednostki mogły być przeznaczone wyłącznie na obserwację i interpretację zachowań innych ludzi. Zdaniem Ruth Kanfer można mówić o co najmniej trzech lokalizacjach zasobów: (1) w zadaniu (a więc w tym, co jest głównym przedmiotem operacji), (2) w sytuacji pozazadaniowej (a więc w kontekście, bodźcach czy zadaniach drugoplanowych lub fantazjach) oraz (3) w kontroli przebiegu własnych procesów psychicznych. W normalnych warunkach, kiedy wymagania sytuacji nie są zbyt duże (nie ma presji czasowej, nie ma zbyt wielu dystraktorów i tak dalej), problem nie jest skomplikowany (Kanfer, 1996). W tej sytuacji koncentracja na zadaniu (poznanie) oraz elementarne kompetencje poznawcze (reguły identyfikacji bodźców ważnych, interpretacji sekwencji zachowań i tym podobne) wystarczają, aby

dowiedzieć się czegoś o obserwowanym człowieku. Inaczej jest jednak – co wiadomo od czasów znanej pracy Daniela Kahnemana dotyczącej uwagi i wydatkowania wysiłku – gdy wymagania sytuacji są wysokie, gdy w grę wchodzi presja czasu, a liczba bodźców jest duża, i gdy nie pomaga nawet odłączenie uwagi od czynników pozazadaniowych (Kahneman, 1973). Wtedy możliwości kontrolowania sytuacji są bardzo małe. Mirosław Kofta i Grzegorz Sędek oraz Roy Baumeister w serii pomysłowych eksperymentów wykazali, że wyczerpanie poznawcze (chwilowe zużycie zasobów) jest wręcz przesłanką utraty zdolności do radzenia sobie w sytuacjach zadaniowych (ramka 3.9 i ramka 3.10).

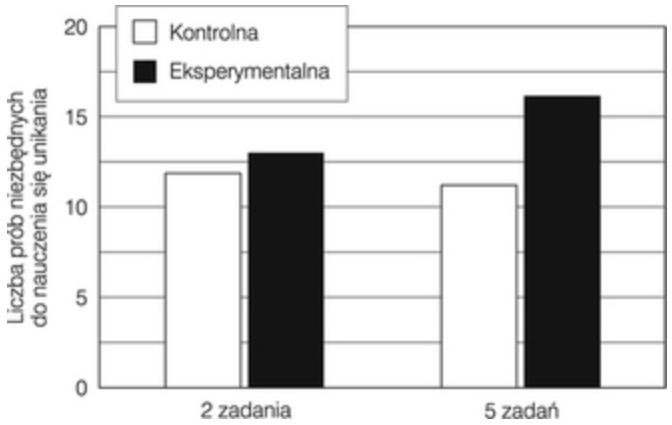
RAMKA 3.9

WYCZERPANIE ZASOBÓW POZNAWCZYCH

Mirosław Kofta i Grzegorz Sędek sprawdzali, czy uczenie się reakcji unikania przykrego bodźca (były to przykre dźwięki) będzie zależne od wcześniejszego treningu bezradności, wynikającego z obiektywnej utraty zdolności do kontrolowania następstw własnych reakcji. Można to sprawdzić poprzez wprowadzenie dość prostych zadań, których reguła rozwiązywania zmienia się w trakcie doświadczenia. Osoby z grupy kontrolnej wykonywały zadania rozwiązywalne. W jednych warunkach eksperymentalnych trening obejmował dwa zadania nierozwiązywalne, w innych warunkach było to po pięć zadań nierozwiązywalnych. Następnie osoby badane

wykonywały dwa razy po 15 zadań testowych, w których mierzono sprawność unikania. Średnie dla dwóch serii przedstawiono na rycinie 3.7 – dotyczą one liczby prób, których osoby badane potrzebowały do opanowania unikania. Gdy któraś z tych osób nie nauczyła się unikać przykrości w trakcie zadań testowych, przypisywano jej wynik 16 (prób było 15).

Jak widać, nie odnotowano różnic między treningiem dwu- i pięciozadaniowym w grupie kontrolnej. Nie odnotowano także różnic między grupą kontrolną i grupą eksperymentalną, gdy trening obejmował tylko dwa zadania. Wystąpiła natomiast zasadnicza różnica między tymi grupami wtedy, gdy trening obejmował pięć zadań. Osoby, które przeszły dłuższy trening bezradności, nie nauczyły się unikania (średnia dla dwóch prób wynosi 16!). Okazuje się więc – a Kofta i Sędek przedstawiają wiele danych podobnego rodzaju – że wyczerpanie zasobów poznawczych w fazie treningowej przesądziło o niepowodzeniu w działaniach późniejszych (Kofta i Sędek, 1993).



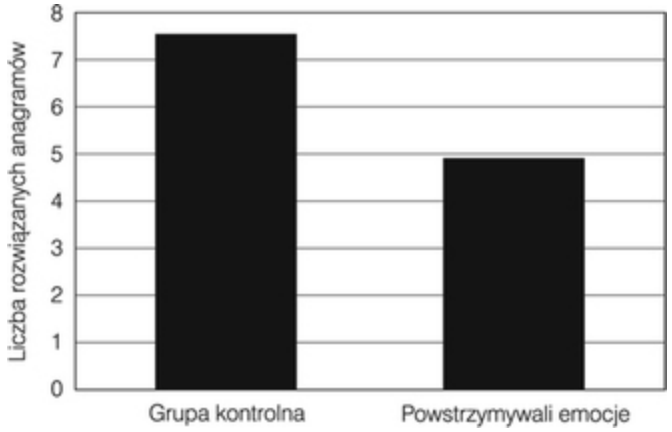
Rycina 3.7.
Trening bezradności a uczenie się unikania.

Źródło: Kofta i Sędek, 1993, s. 193, opracowanie własne.

RAMKA 3.10

COŚ KOSZTEM CZEGOŚ INNEGO

W serii nadzwyczaj eleganckich i pomysłowych eksperymentów Roy Baumeister i jego współpracownicy pokazali, w jakim stopniu wydrenowanie zasobów ogranicza możliwości rozwiązywania dalszych zadań i wytrwałość w ich rozwiązywaniu. W jednym z badań (Baumeister, Bratslavsky, Muraven i Tice, 1998) prosili osoby badane, aby w warunkach eksperymentalnych powstrzymywały się od reakcji emocjonalnych podczas oglądania filmów. W grupie kontrolnej takich oczekiwań nie było. Po dziesięciominutowej sesji wideo badanych proszono o rozwiązanie serii anagramów. Wyniki są jednoznaczne (rycina 3.8).

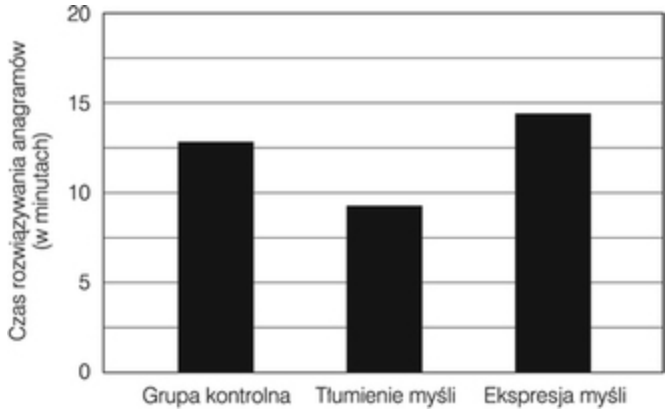


Rycina 3.8.
Konsekwencje wyczerpania zasobów samokontroli.

Źródło: Baumeister, Bratslavsky, Muraven i Tice, 1998, opracowanie własne.

Osoby, które zaangażowały zasoby w kontrolę własnych emocji, były mniej efektywne.

Kilka innych eksperymentów zespołu Baumeistera przyniosło podobne rezultaty. W jednym z nich (Muraven, Tice i Baumeister, 1998) nawiązano do badań nad tłumieniem myśli (Wegner, 1994; Wegner, Schneider, Carter i White, 1987). Stworzono trzy warunki: kontrolne – brak sugestii co do tłumienia myśli, eksperymentalne 1 (tłumienie myśli) i eksperymentalne 2 (ekspresja myśli). Następnie osoby badane próbowały układać nierozwiązywalne anagramy.



Rycina 3.9.
Konsekwencje wyczerpania zasobów samokontroli.

Źródło: Muraven, Tice i Baumeister, 1998, opracowanie własne.

Wskaźnikiem sprawności była wytrwałość w rozwiązywaniu anagramów. Tu wyniki też są jednoznaczne. Tłumienie myśli eksploatuje zasoby poznawcze, drenuje potencjał samoregulacyjny i w konsekwencji sprawia, że człowiek staje się mniej wytrwały w rozwiązywaniu zadań.

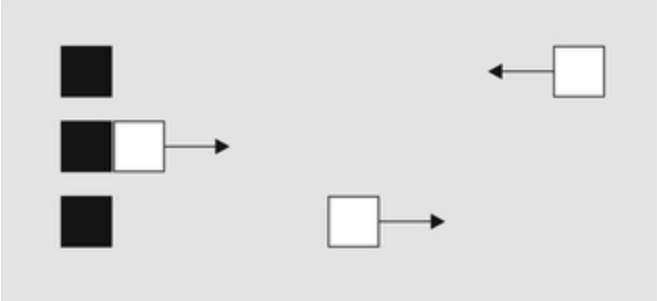
3.3. POCHOPNE NADAWANIE SENSU

RAMKA 3.11

WIDZĘ CZY INTERPRETUJĘ?

Belgijski psycholog Albert Michotte pokazywał osobom badanym proste animowane obrazy (zob. rycina 3.10). Wyobraźmy sobie, że kwadracik A przemieszcza się w kierunku czerwonego kwadracika. Kiedy go dotyka, wtedy B przesuwa się w tym samym kierunku. Badani, którzy oglądają takie obrazy, bynajmniej nie mówią, że jeden kwadracik zmienia położenie, a potem robi to drugi. Zdaniem badanych kwadrat A popchnął kwadrat B. „Popchnięty" kwadrat B skutkiem tego „przesunął się" do przodu (Michotte, 1963). Do badań Michotte'a powrócę jeszcze w innym miejscu. Tutaj są one dobrym przykładem na to, że co innego dzieje się w świecie rzeczywistym, a co innego widzi obserwator. Obserwator bez starań – a zapewne też bez głębszego namysłu – przekłada obserwowane fakty natury fizycznej na

interpretacje dotyczące funkcji, sensu czy znaczenia tych faktów. To samo robimy w wypadku cech czy emocji.



Rycina 3.10.
Przykładowa sytuacja w eksperymencie Michotte'a.

Źródło: Michotte, 1963, opracowanie własne.

RAMKA 3.12

UMIEJĘTNOŚĆ SŁUCHANIA

Nieskończenie ważniejsze od tego, co kto mówi i kto co mówi i jak kto co mówi, jest to, co ty w tym słyszysz. Jeżeli słuchasz, najmilszy słuchaczu.

Słuchać znaczy być uszami. Tylko i aż uszami. To znaczy być naczyniem. Oczywiście pustym. Gdyż tylko do pustego da się nalać. Jeżeli, słuchając, nie jesteś tylko i aż uszami, lecz czymś „więcej": myśleniem, interpretowaniem, spekulowaniem, kombinowaniem, potakiwaniem, zaprzeczaniem, podstawianiem swoich wyobrażeń pod słowa mówiącego i temu podobne – znaczy, że piękne wazony twoich uszu są nabite po brzegi, znaczy, że nie da się do nich nalać, znaczy, że słuchasz tego, co już kiedyś słyszałeś, znaczy: wcale nie słuchasz.

Edward Stachura, *Wiersze pozostałe*, Wydawnictwo C i T, Toruń 2000, s. 123.

Wielu danych pokazujących, jak nazbyt szybkie interpretacje deformują obraz aktora w oczach obserwatora, dostarczają badania nad percepcją społeczną. Badania te w wypadku oceniania opisał nadzwyczaj wnikliwie Bogdan Wojciszke (1986b, 1991). W tym miejscu trochę więcej uwagi poświęcę tylko niektórym. Od czasu klasycznych badań Solomona Ascha dobrze wiadomo, że kolejność informacji decyduje o wartościującym ustosunkowaniu do aktora. Tak więc sekwencja „inteligentny – przedsiębiorczy – impulsywny – krytyczny – uparty – zazdrosny" przesądza o wyższej ocenie osoby rzekomo cechy te posiadającej niż ta sama sekwencja podana w odwrotnej kolejności: „zazdrosny – uparty" i tak dalej (Asch, 1946). Liczne prace na temat wpływu kolejności, a zwłaszcza efektu pierwszeństwa, wykonał Norman H. Anderson (1974).

Wspomnieć należy o tak zwanym efekcie halo, polegającym na uogólnieniu pozytywnego sądu na jeden temat na wszystkie aspekty funkcjonowania osoby, czy o efekcie diabelskim, polegającym na uogólnieniu negatywnego aspektu na całość sądów o osobie (Mądrzycki, 1986). Te oraz wiele innych tendencji (skrzywień, stronniczych sądów) praktycznie uniemożliwia obserwatorowi formułowanie obiektywnych sądów na temat aktora. Co prawda nasilają one ich przeświadczenie, że aktor jest im coraz lepiej znany, w rzeczywistości jednak poziom znajomości aktora może nie tylko się nie podwyższać, ale wręcz obniżać. Przypomnijmy tu raz jeszcze dane na temat trafności i pewności sądów w badaniach Oskampa, cytowane w rozdziale drugim.

Eksperyment, w którym studenci dwóch uczelni oceniali zapis filmowy brutalnego meczu piłkarskiego między drużynami tych

uczelni, pokazał, że każda ze stron oskarżała drużynę przeciwną o brutalność i każda była skłonna dostrzegać dwukrotnie więcej wykroczeń u przeciwników niż w drużynie reprezentującej własną szkołę. Źródłem interpretacji zachowania nie był rzeczywisty rozkład statystyczny zachowań, ale raczej wyznawanie pewnych przekonań, nastawień, czy też emocjonalny stosunek do ocenianego obiektu (Hastrof i Cantril, 1954).

Ważnym źródłem zniekształceń w sądach obserwatorów na temat aktora jest preferencja strategii konfirmacyjnych. Oznacza to, że przyjąwszy hipotezę na temat aktora (na przykład na podstawie pierwszego wrażenia), obserwator aktywnie poszukuje informacji bezpośrednio potwierdzających tę hipotezę, a jeśli takich nie ma, poszukuje informacji, które można interpretować jako potwierdzające hipotezę (por. Lewicka, 1993; Wason i Johnson-Laird, 1972). Co więcej, obserwator może aktywnie unikać kontaktu z informacjami zaprzeczającymi hipotezie, może też reinterpretować informacje tak, aby były z nią zgodne.

RAMKA 3.13

PROJEKCJA?

Czterdziestu badanych z grupy eksperymentalnej i dwudziestu badanych z grupy kontrolnej oglądało film, którego bohater wykonywał różne czynności. Badani z grupy eksperymentalnej (których poinformowano, że wstrząsy mają odwracać uwagę od filmu) otrzymywali osiem uderzeń prądem elektrycznym. Badani z grupy kontrolnej ich nie otrzymywali. Po obejrzeniu filmu

uczestnicy wypełniali kwestionariusz, w którym opisywali cechy oglądanego mężczyzny. Badani z grupy eksperymentalnej opisywali zachowania aktora jako bardziej bojaźliwe, niespokojne, a samego aktora – jako osobę lękową i agresywną (Feshbach i Singer, 1957). Doświadczenie przykrości, niezwiązanej w żaden sposób z jego osobą, skłaniało do interpretowania zachowań aktora i nadawania sensu w taki sposób, aby uczynić je zgodnymi z doświadczanymi emocjami. Cierpi na tym znajomość aktora.

Proces gromadzenia danych o innych ludziach może być kontrolowany przez relacje między danymi na temat własnej osoby i danymi na temat innych. Tom Pyszczynski i jego współpracownicy pokazali w bardzo pomysłowym eksperymencie, że osoby badane były zainteresowane wynikami działania innych ludzi tylko wtedy, gdy same doznały porażki i gdy – jak sądziły – inni doznali porażki. Nie odnotowano tendencji do poszukiwania informacji o innych ludziach w sytuacji, gdy osoby badane osiągnęły sukces (Pyszczynski, Greenberg i LaParell, 1985). Dane o innych są potrzebne i poszukiwane wtedy, gdy pomagają znieść złe położenie własne lub doświadczać satysfakcji z własnego sukcesu.

Można zatem powiedzieć, że jedna strona nie wszystko pokazuje, druga zaś nie wszystko z tego, co pokazywane, widzi. Ale to nie koniec. Proces poznawania ludzi zachodzi w interakcji społecznej. Bardzo rzadko dzieje się tak, że obserwowany nie wie,

iż jest obiektem obserwacji, lub nie wie, że jest obiektem oddziaływania jakiejś osoby. Tym zresztą różni się obserwacja i poznawanie ludzi od obserwacji i poznawania przedmiotów. Tu obie strony są aktywne, obie się w jakiś sposób zachowują, obie dysponują regułami interpretacji zachowań, niekoniecznie tymi samymi, ale najczęściej tak (Reykowski, 1995a). Reguły rozumie tylko ten, kto je podziela. Niezrozumienie reguł prowadzi do sporych błędów, czego licznych dowodów dostarcza psychologia międzykulturowa (ramka 3.14).

RAMKA 3.14

POSZUKIWANIE UKRYTYCH ZNACZEŃ

Ostatnio Wu Ta, jej mąż, dość wcześnie wychodzi z domu. Jeśli chcesz, by wszystko poszło po twej myśli, kup trochę jedwabiu; sztukę niebieskiego, sztukę białego i trochę surowego oraz za dziesięć *liangów* dobrej jedwabnej waty. Mając to, wybiorę się do niej jutro i poproszę, by mi wskazała w kalendarzu pomyślny dzień na pójście do krawca.

Być może wyszuka tylko dobry dzień i nie ofiaruje się sama z szyciem. W takim wypadku nic nie poradzimy. Lecz jeśli powie uprzejmie: „Po cóż chodzić do krawca, sama uszyję ci co trzeba" – to będzie punkt dla nas.

Jeżeli skłonię ją nadto, by szyła u mnie w domu – zyskamy jeszcze punkt.

Gdy przyjdzie, przygotuję w południe coś do zjedzenia i poczęstuję ją winem. Jeśli odmówi i zabierze robotę do siebie, trzeba będzie poniechać sprawy. Ale może usiądzie i przyjmie poczęstunek, wówczas zdobędziemy trzeci punkt.

Ty, panie, przyjdziesz pojutrze. Przyodziej się jak najwytworniej. Podejdziesz do drzwi, kaszlniesz ostrzegawczo i zawołasz: „Jak się miewasz, Matko Wang? Czy mogę wstąpić na filiżankę herbaty?". Wówczas wyjdę i poproszę cię do środka. Możliwe, że gdy cię ujrzy, wstanie i zechce pójść do domu i nie będę mogła jej powstrzymać. Ale jeśli zostanie – zgromadzimy już cztery punkty.

Kiedy usiądziesz, powiem jej: „To jest właśnie ten pan, który ofiarował mi jedwab, jestem mu nieskończenie wdzięczna" – i zacznę

się rozpływać nad twą szczodrością. Wówczas ty pochwalisz jej umiejętności krawieckie. Jeżeli nic nie odpowie – nic z naszych planów. Jeżeli jednak wda się z tobą w rozmowę – przybędzie nam piąty punkt.

Wtedy ja zacznę wam dziękować: tobie, panie, żeś dał mi jedwab, jej – za szycie mi ubioru. I rzeknę: „Ta pani ma w istocie złote serce. Jakże się cieszę, że udało mi się ją namówić, żeby przyszła do mnie. Może zechciałbyś, panie, wyłożyć coś na poczęstunek". Podówczas wyjmiesz trochę srebra i poprosisz, abym kupiła co trzeba. Jeśli w owej chwili ona ruszy do wyjścia – nie zatrzymam jej i wszystko stracone. Jednakże, jeśli zostanie, zapiszemy sobie szósty punkt.

Wezmę twoje srebro i wychodząc, zwrócę się do niej: „Chyba nie będziesz miała nic przeciwko dotrzymaniu przez krótką chwilę towarzystwa temu panu?". Na to ona może się zerwać do odejścia i jeśli tak uczyni, nie będę mogła jej w tym przeszkodzić, lecz jeśli pozostanie na miejscu – uzyskamy siódmy punkt.

Kiedy wrócę z zakupami, położę je na stole i zwrócę się do niej: „Odłóż szycie i napijmy się nieco wina, za które ten hojny pan był łaskaw zapłacić". Jeśli nie zgodzi się zasiąść z tobą przy stole – sprawa skończona. Ale jeśli powie: „Naprawdę nie powinnam..." – lecz nie ruszy się z miejsca, będziemy mieli osiem punktów.

Gdy skosztuje wina z ochotą i zacznie z tobą gawędzić, odezwę się: „Mamy za mało wina". Wtedy ty poprosisz mnie, bym kupiła go więcej oraz jeszcze trochę suszonych owoców i nie poskąpisz mi na to srebra. Wówczas wyjdę i zamknę za sobą drzwi. Jeżeli okaże lęk i zechce uciec do siebie – trudna rada. A jeśli pozwoli mi zatrzasnąć drzwi i nie rozgniewa się, będzie to dziewiąty punkt.

Brak nam będzie jeszcze tylko jednego, ale ten może okazać się najtrudniejszy do zdobycia. Pozostaniesz z nią sam na sam, prawiąc gładkie słowa, ale musisz baczyć, byś nie przesadził z zalotami, bo popsujesz wszystko i nie będzie to moja wina. Jednakże możesz przypadkowo potrącić rękawem pałeczki do ryżu i muśniesz jej stopę, podnosząc je z podłogi. Jeśli się rozgniewa, postaram się ją ułagodzić, ale będzie kłopot z odzyskaniem tego, co już osiągnęliśmy. Jeśli nic nie powie – mamy dziesiąty punkt i gra jest nasza.

Anonimowy autor chiński z XII wieku, *Kwiaty śliwy w złotym wazonie*,
tłum. i oprac. J. Sławińska-Hu Peifang, J. Chociłowski,
Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2001.

Wszystko, co zostało powiedziane wcześniej, musi oznaczać, że żaden jednorazowy akt zachowania, żaden jednorazowy akt obserwacyjny, żaden pojedynczy obserwator nie wystarcza do formułowania twierdzeń o jednostce, podobnie jak (poza nielicznymi wypadkami) obserwacje pojedynczej osoby nie są wystarczającymi podstawami do formułowania wiarygodnych twierdzeń na temat grupy społecznej. Dotyczy to zarówno poznawania osoby, jak i poznawania człowieka jako gatunku.

3.4. CZY TO, CO WIEMY O INNYCH, JEST GODNE ZAUFANIA?

Na tak postawione pytanie bardzo trudno jest odpowiedzieć twierdząco w sposób pewny. W zasadzie dysponujemy dwoma kryteriami adekwatności naszej wiedzy. Pierwsze to powtarzalność pewnych zachowań lub obserwowalnych wskaźników właściwości, drugie to – wynikająca z pierwszego, choć nie do końca[5] – trafność przewidywania zachowań (ramka 3.15).

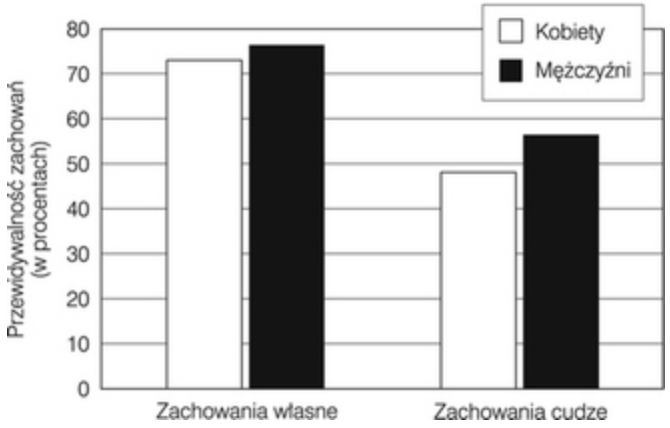
RAMKA 3.15

PRZEWIDYWANIE WŁASNYCH I CUDZYCH ZACHOWAŃ

Przeprowadzone badania pokazują, że ludzie dość nisko oceniają swoją zdolność do przewidywania zachowań innych ludzi – na poziomie 45–50 procent. Można powiedzieć, że owa zdolność przewidywania jest mniej

więcej tak dobra, jak góralskie prognozy pogody, według których „będzie padać albo nie będzie padać”. Jak widać na rycinie 3.11, lepsze zdanie o swoich zdolnościach do przewidywania zachowań innych ludzi mają mężczyźni.

Różnice są istotne. Ludzie są przekonani, że ich zdolność do przewidywania własnych zachowań jest znacznie większa niż zdolność przewidywania zachowań cudzych. Ponadto kobiety sądzą, że mają mniejszą zdolność przewidywania niż mężczyźni.



Rycina 3.11.
Możliwość trafnego przewidywania zachowań.

Źródło: niepublikowane badania własne.

Tu jednak dobrze jest zauważyć, że przewidywanie dotyczy dwóch rozmaitych sytuacji:

- Czy potrafimy przewidzieć zachowanie, które aktor już wcześniej wykonywał?
- Czy potrafimy przewidzieć nowe zachowanie aktora?

Przypadek pierwszy jest prosty, dotyczy bowiem zachowań rutynowych lub nawykowych. Jeżeli warunki radykalnie się nie zmienią, to możemy przewidywać, że Małgosia jutro, pojutrze, za tydzień – słowem, każdego dnia – wypije rano kawę i zapali papierosa. Może tego nie zrobić, gdyby zabrakło jej kawy i papierosa (ale jak znamy Małgosię, to sobie z tym poradzi). Wiemy, że pewne zachowania powtarza; możemy nawet powiedzieć, że jest uzależniona od porannej kawy i od papierosa.

Przypadek drugi, przewidywanie nowych zachowań, jest znacznie bardziej ryzykowny, ale z tego powodu trafna predykcja jest pewniejszym kryterium znajomości aktora. Jeżeli bowiem potrafimy przewidzieć nowe zachowanie, jeśli potrafimy przewidzieć jego przebieg, jego cechy, to możemy powiedzieć, że znamy (przynajmniej częściowo) zasadę opisującą dynamikę danego zjawiska. Okazuje się jednak, że nastręcza to wielu trudności, nawet wtedy – a może zwłaszcza wtedy – gdy dotyczy to własnych zachowań. Wyników badania Stanleya Milgrama (1978, 2003) nad posłuszeństwem nie przewidzieli ani specjaliści psychologowie (także klinicyści), ani też sami badani. W badaniach naszego zespołu nad oszukiwaniem w sytuacji pokusy tylko 11 procent osób trafnie przewidziało swoje zachowanie (dane niepublikowane).

O pierwszej sytuacji powiemy, że znamy regularności zachowań, o drugiej – że znamy mechanizm, który rządzi zachowaniami. Podobnie jak ze słońcem: potrafimy przewidzieć, że słońce wzejdzie, bo codziennie wschodzi. Przewidzenie, o której godzinie słońce wzejdzie danego dnia, jest trudniejsze i wymaga wiedzy o mechanizmie zmian pór roku, ale nawet i to jest możliwe dzięki

długotrwałej obserwacji. Przewidzenie częściowego i całkowitego zaćmienia słońca wymaga już nie tylko wiedzy obserwacyjnej, ale też pewnej teorii (reguł interpretacji) objaśniającej wzajemne relacje między Ziemią, Słońcem i Księżycem. Tu dodajmy, że mówimy o przewidywaniu, a nie o zgadywaniu. Mówimy o regularnym antycypowaniu pewnych zdarzeń czy faktów.

3.5. POZNAWANIE SIEBIE SAMEGO

Wydawałoby się, że ograniczenia poznania dotyczą innych, bo to oni sterują wrażeniem, jedno udostępniają, drugie ukrywają, a ich zachowania są zdeterminowane przez kontekst. Wiele jednak wskazuje na ograniczenia możliwości poznawania siebie samego. Przyjrzyjmy się temu.

3.5.1. SAMOOBSERWACJA

Z pozoru nie ma bardziej oczywistego przedmiotu poznania niż własna osoba. Większość czasu spędzamy na jawie, co zapewnia możliwość samoobserwacji i samokontroli, powinniśmy więc znać siebie dobrze. Żywimy też subiektywne przekonanie o dobrej znajomości siebie samych. Niewiele jednak jest podstaw, aby tak sądzić. Wspomniane wcześniej dane dotyczące zasobów poznawczych (cytowane badania Kofty oraz badania Baumeistera), a także dane dotyczące mechanizmów samoregulacji jako procesu dystrybucji zasobów skłaniają do

myślenia, że Ja jako przedmiot obserwacji bynajmniej nie musi być ani wyróżnione, ani też szczególnie dobrze znane. Przede wszystkim dlatego, że uwaga jednostki częściej skoncentrowana jest na cechach sytuacji i na własnych czynnościach niż na własnych stanach wewnętrznych. Po drugie dlatego, że Ja jako przedmiot obserwacji – zgodnie z koncepcją Snydera (też opisaną wcześniej) – jest stronnicze. W pewnych warunkach unikamy danych diagnostycznych, a prawie zawsze unikamy informacji, które mogłyby naruszyć nasze dobre mniemanie o sobie. W efekcie powstaje nieco skrzywiony (ku pozytywności) obraz własnej osoby. Po trzecie – również zgodnie z teorią Snydera, a także z koncepcjami autoprezentacji – interes Ja nakazuje poszukiwać strategii, które sprawią, że wydamy się sobie (i innym) osobą interesującą (zob. Doliński, 1993a).

Okazuje się jednak, że nawet na tak elementarnym poziomie, jak rozpoznanie siebie lub ocena fizycznych parametrów własnego ciała popełniamy znaczące błędy.

RAMKA 3.16

POZNANE, NIEPOZNANE JA

Wszystkie nie poznane przez same siebie Psychiki ludzi – Ja, ludzi – Ego, są w istocie swojej martwoidentyczne. A oto każda z nich jest głęboko (ale nie dodennie) przeświadczona o swojej wyjątkowości, o swojej odrębności, różności, inności od drugiej Psychiki. Jak to się dzieje? Tak, że każda Psychika samozwańczo utożsamia się ze swoim ciałem, co jej ciałem nie jest. Nie jest jej ciałem, bo Psychika tego ciała nie stworzyła. Psychika nie stworzyła ziemi i nieba, ani żadnego ciała na ziemi, ani żadnego ciała na niebie. Psychika wymyśliła siebie. Psychika jest samowymysłem i to jest całkowicie wystarczający dziw nad dziwem.

Więc „jest” Psychika, czyli Ego, czyli Ja, czyli Dusza, czyli Wola i temu podobne. Psychika jest oczywiście niewidzialna. Prócz Psychiki, w tej Psychice – jest ciało, bez zaistnienia którego Psychika nie wymyśliłaby się. Każde ciało jest oczywiście widzialne i widzialnie inne. Bogactwo inności materii jest bezgranicznie nieprzebrane. Kto nie stanął na początku – ten oczywiście nie może wiedzieć, dlaczego bogactwo materii jest, w nieporównywalnej jakości swojej bezgranicznie nieprzebrane. Może jednakże to nieprzebrane bogactwo na każdym kroku dostrzegać. Na przykład w tym, że nie ma twarzy ludzkich o identycznych rysach.

I teraz tak: ponieważ niepoznane przez samo siebie Ja utożsamia się ze swoim ciałem, samozwańczo przypisując, przywłaszczając je sobie w wyniku wmyślonej, nie wrodzonej, nie urodzonej (i dlatego nie urodzajnej) „Wiedzy” – to jest przeświadczone o swojej wyjątkowości, o swojej odrębności, o swojej inności od drugiego człowieka – Ja, bo widzi widzącymi oczami ciała, co wydają się ślepemu oku Psychiki być jej oczami, że ten drugi człowiek – Ja jest wyższy lub niższy, grubszy lub chudszy, ma inny kolor oczu, włosów, cery, inny rysunek ust, nosa, czoła, policzków, uszu słyszących brzmienie jednego głosu i inne brzmienie drugiego głosu i tak dalej i tak dalej, nieprzebranie, nieskończenie. Ale to ciało tego drugiego jest inne, nie jego Ja, nie jego Psychika, nie jego Dusza. Jakież to proste.

Odkryć tę prostotę i przeżyć ją – jest końcem wszelkiej pseudo-odrębności i początkiem prawdziwej inności, a zarazem jedności nie wyczerpującej się nigdy w najpełniejszym spełnieniu.

Edward Stachura, *Wiersze pozostałe*, Wydawnictwo C i T, Toruń 2000, s. 131–132.

3.5.2. ROZPOZNAWANIE SIEBIE I OBRAZ FIZYCZNY WŁASNEJ OSOBY

Gordon Gallup wykazał, że szympansy rozpoznają siebie i potrafią odnotować zmiany, jakie zaszły w ich wyglądzie, oraz je aktywnie usuwać (na przykład usuwają czerwoną kropkę na czole, którą namalował im badacz, kiedy spały; Gallup, 1970, 1979).

Należałoby oczekiwać, że ludzie będą to robić lepiej. Tymczasem ludzie mają z rozpoznawaniem siebie większe problemy, niż to się wydaje. Irena Zuber pokazywała badanym zdjęcia ich własnych twarzy i zdjęcia twarzy ich kolegów (wszystkie zdjęcia od strony formalnej były takie same: czarno-białe, tak samo pozowane, podobnie oświetlone, wykonane przez tego samego fotografa). Ekspozycja zdjęcia zaczynała się w całkowitej ciemności. Potem stopniowo rozjaśniano obraz. Zdolność do rozpoznania zdjęcia mierzono jasnością (liczba luksów) wystarczającą do rozpoznania. Zuber stwierdziła, że osoby badane potrzebowały najwięcej światła do rozpoznania zdjęcia własnego. Efekt ten był szczególnie silny u osób, które siebie nie akceptowały. Osoby badane, młodzi chłopcy i dziewczęta, łatwiej rozpoznawały innych niż siebie samych (Zuber, 1983).

Widać dość wyraźnie, że rozpoznanie siebie samego nie jest zadaniem łatwym – mimo że Ja jest ważne, czy może właśnie dlatego, że jest ważne subiektywnie. Potoczne obserwacje wskazują też na zaskoczenie, jakie przeżywają ludzie dostrzegający znienacka odbicie własnej twarzy, na przykład w szybie wystawowej czy w lustrze.

3.6. AKTOR NIE WSZYSTKO CHCE WIEDZIEĆ O SOBIE I NIE WSZYSTKO CHCE ZAPAMIĘTAĆ

Wiele wskazuje zatem na to, że poznawanie siebie jest ograniczone przez tendencję do unikania niekorzystnych

informacji dotyczących własnej osoby. Stosunek do testów inteligencji jest zależny od oczekiwanego wyniku: gdy badani spodziewali się, że uzyskali wynik wysoki, sądzili, że wiarygodność testu jest wysoka, ci zaś, którzy spodziewali się, że uzyskali wynik niski, uznawali test za mało wiarygodny (Frey, 1981). Potwierdzono to w innych eksperymentach, a ponadto okazało się, że uczestnicy lepiej pamiętają te argumenty dotyczące testów, które są „zgodne" z uzyskanymi przez nich wynikami – ci, którzy uzyskali wyniki złe, lepiej pamiętali argumenty na rzecz małej wiarygodności testów, a ci, którzy uzyskali wyniki wysokie, lepiej pamiętali argumenty na rzecz dużej wiarygodności testów (Wyer i Frey, 1983). Można zatem powiedzieć, że w wielu sytuacjach proces poznawania siebie samego polega przede wszystkim na potwierdzaniu przyjętej wcześniej hipotezy na własny temat.

Jest rzeczą interesującą, że aktorzy często odwołują się do słabej pamięci, aby przedstawić siebie innym w korzystnym świetle (por. techniki autoprezentacji), ale niejednokrotnie sami najłatwiej ulegają tym mistyfikacjom. Margaret Gentry i Douglas Herrmann sugerują wręcz, że konstrukcja pamięci dotyczącej naszych codziennych doświadczeń (pamięci autobiograficznej) umożliwia udawanie, że się nie pamięta (Gentry i Herrmann, 1990). W rezultacie, odwołując się do różnych oddzielnych zasobów pamięci, można koloryzować, konfabulować, kłamać. Elizabeth Loftus (zob. rozdział 8) wykazała, że ludzie wytwarzają fałszywe wspomnienia i są zarazem święcie przekonani o swojej prawdomówności (Loftus, 1997; Loftus i Pickrell, 1995). Maciej Dymkowski przedstawił hipotezę – i w części ją potwierdził – że

ludzie stają się ofiarami własnych masek, konfabulacji, bo z konieczności zaczynają zachowywać się zgodnie z wymyślonym autoportretem (Dymkowski, 1996). Andrzej Szmajke z kolei zauważył, że w wielu wypadkach aktorzy łatwiej niż obserwatorzy ulegają własnej autoprezentacji (Szmajke, 1996, 1999).

Jeżeli rozpoznanie siebie jest trudne, to poznawanie siebie zapewne też. W świetle tego, co napisałem wcześniej, można mówić o poznaniu, gdy spełnione są dwa warunki: (1) gdy za pomocą reguł interpretacyjnych potrafimy nadać własnemu zachowaniu względnie trwały (ponadsytuacyjny) sens oraz (2) gdy potrafimy przewidzieć własne zachowania, a szczególnie zachowania nowe. Pytanie, czy te warunki są spełnione, jest niesłychanie trudne, bo rozstrzyga się o tym najczęściej *post hoc* („Wiedziałem, że tak będzie"; „To ta moja przeklęta nieśmiałość"; ramka 3.17).

RAMKA 3.17

WYJAŚNIENIA PRZYCZYNOWE CZY UZASADNIANIE ZACHOWAŃ?

Iwona Krosny-Wekselberg (1987) przedstawiła dane dotyczące korelacji między sposobem wyjaśniania zachowania i proponowanymi reakcjami (wielkością nagrody lub kary). Stwierdziła, że korelacja była niska i nieznacząca, gdy osoby badane najpierw wyjaśniały zachowania przyczynowo, a potem reagowały, natomiast wysoka i znacząca była wtedy, gdy osoby te najpierw reagowały na zachowanie, a potem wyjaśniały je

przyczynowo. Korelacja okazała się szczególnie wysoka, gdy wyjaśnienia te odwoływały się do przyczyn wewnętrznych. Wskazuje to na możliwość, że wyjaśnienia przyczynowe cudzych zachowań są sposobem uzasadniania swoich reakcji na nie.

Przedstawione dane ujawniają istnienie dość pospolitego i powszechnego mechanizmu dorabiania „ideologii" (sensu) do własnego zachowania. Inne dane sugerują wyraźnie, że antycypacje sensu zachowania są mniej trafne niż „przewidywania" *post hoc* (zob. pewność wsteczna, Fischhoff i Beyth, 1975), a sam badany nie zawsze zdaje sobie sprawę, że jego „przewidywania" uległy zmianie. Wynika z tego, że poznanie siebie samego (a zobaczymy to także później, na przykładzie znajomości własnego ciała) jest obciążone znacznym błędem.

PODSUMOWANIE

Odpowiedź na pytanie, czy człowieka można poznać, jest dwojaka: tak i nie. „Tak" lub „tak z pewnymi zastrzeżeniami", gdy poznanie dotyczy innej osoby, a zwłaszcza gdy dotyczy to grupy ludzi. Odpowiedź brzmi (prawie) „nie", gdy dotyczy samego podmiotu. Trudności z odpowiedzią na postawione pytanie biorą się również z tego, że to samo kryterium poznania odnosić się może do różnych poziomów ogólności (im niższy poziom ogólności, tym łatwiej o poznanie), a także z tego, że osoby poznające mogą

wywierać aktywny wpływ na zachowania osób poznawanych, poznawane zaś mogą sterować wrażeniem poznających. Dlatego też większe zaufanie można mieć do tej wiedzy o innych ludziach, w której opisane efekty są (o ile jest to możliwe) zredukowane do minimum.

Źródłem trudności w poznawaniu i siebie, i innych ludzi jest – i tego nie można uniknąć – występowanie zawsze w podwójnej roli: aktora i obserwatora.

---

[1] Dotyczy to emocji w takim stopniu, w jakim interpretacja wyglądu i zachowania bywa podstawą do rozpoznawania emocji.

[2] Warto zauważyć różnicę między pytaniem „Dlaczego on to robi?" i pytaniem „Po co on to robi?" Pierwsze dotyczy przyczyn zachowania, a drugie skutków i funkcji zachowania.

[3] Trudno się oprzeć wrażeniu, że wymienione przez Trzebińską cechy zachowania w istocie nimi nie są, to raczej cechy osoby.

[4] Bardzo wnikliwe studium na temat relacji aktor–obserwator napisała Maria Lewicka (1993). Perspektywę aktora i obserwatora opisał też Dariusz Doliński (1989, 1992).

[5] Nie do końca, ponieważ z samej powtarzalności zachowań i objawów nie musi wynikać trafne przewidywanie. Prawdopodobieństwo zachowania wyznaczone jest nie tylko przez intencje podmiotu, ale także przez warunki zewnętrzne.

ŚWIADOMOŚĆ CZY NIEŚWIADOMOŚĆ?

Trudno w historii psychologii znaleźć problem, który zajmowałby tyle czasu, tyle miejsca, angażował tyle zasobów poznawczych i kosztował tyle energii uczonych, ile pochłania problem świadomości i nieświadomości. Początkowo psychologia naukowa zajmowała się głównie treścią świadomości, co wcześnie doprowadziło do odkrycia paradoksu, ponieważ świadomość była podmiotem poznania, narzędziem poznania i przedmiotem poznania. Bardzo szybko okazało się, że poznawanie treści świadomości nie pozwala trafnie przewidywać zachowań innych ludzi (ani własnych zachowań), bardzo szybko też przekonaliśmy się, że można efektywnie przewidywać zachowania bez odwoływania się do świadomości. Co więcej, okazało się to dzięki dwóm zasadniczo odmiennym podejściom teoretycznym: (1) psychoanalizie, która wskazała dowody na istnienie pozaświadomych regulatorów zachowania, oraz (2) behawioryzmowi, który wyeliminował kategorie dotyczące świadomości jako zbędne dla wyjaśniania i przewidywania większości zachowań.

Można zatem powiedzieć (z ogromną przesadą), że pojawiły się trzy skrajne punkty widzenia czy stanowiska: wedle pierwszego

wszystko, co ważne dla regulacji zachowania, jest świadome, wedle drugiego wszystko, co ważne dla regulacji zachowania, jest nieświadome, wedle trzeciego – z regulacyjnego punktu widzenia nie ma to znaczenia, czy coś jest, czy nie jest świadome. Wszystkie te trzy stanowiska coś jednak łączy. Wszystkie w dużym stopniu korzystają z danych introspekcyjnych jako ważnego źródła informacji.

Podejścia te to nie tylko historia, ale także współczesność, ponieważ i dziś nie brakuje skrajnych stanowisk. Niestety, spory dotyczące świadomości i nieświadomości często toczono bez większej dbałości o jasność pojęć, a pojęć tych używano co niemiara. Wystarczy wymienić niektóre (poza kluczowymi – świadomością i nieświadomością): podświadomość, automatyzm, kontrola, refleksyjność, bezmyślność, roztargnienie, odmienne stany świadomości, przytomność, czujność, nieprzytomność i tak dalej.

Owym sporom często towarzyszyły czarno-białe ujęcia, sugerujące nieprzekraczalne granice między jednym stanem a drugim: albo ktoś jest świadomy (a wtedy nie może być nieświadomy), albo też jest nieświadomy (a wtedy nie może być świadomy). To globalne ujęcie świadomości i nieświadomości pomija kilka ważnych spraw.

Po pierwsze, nie dokonuje ważnego rozróżnienia między świadomością latentną i świadomością aktualną, a więc między tym, co może być treścią świadomości, i tym, co jest treścią świadomości w danym momencie.

Po drugie, zwolennicy tego ujęcia przemilczają fakt, że jakkolwiek można sobie wyobrazić (w skrajnych warunkach), że

ktoś jest nieświadomy wszystkiego, na przykład z powodu głębokiej utraty przytomności, niedotlenienia mózgu, to już trudno sobie wyobrazić (nawet w najbardziej skrajnych warunkach), że jest on wszystkiego świadomy, a to z powodu ograniczonej możliwości pobierania i przetwarzania informacji. Tak więc o ile stan nieświadomości może być stanem globalnym, o tyle stan świadomości zawsze ma charakter lokalny.

Po trzecie, najczęściej pomija się fakt, że ten sam człowiek w tym samym momencie jest jednocześnie świadomy i nieświadomy. O świadomości i nieświadomości bowiem możemy mówić tylko w sposób relacyjny, poprzez wskazanie obiektów, których te stany dotyczą. Świadomość (nieświadomość) dotyczyć może między innymi: (a) różnorodnych stanów otoczenia; (b) motywów własnego postępowania (dlaczego to robię?); (c) samego wykonywania czynności (co robię i jak to robię?); (d) konsekwencji wykonania czynności (jakie to spowoduje skutki?).

Po czwarte, często lekceważy się fakt, że o ile z brakiem świadomości wiążą się automatyzmy i brak kontroli (poznawczej i behawioralnej) nad otoczeniem i sobą samym, o tyle ze świadomością bynajmniej nie musi się wiązać kontrola. Czasem świadomość i kontrola współwystępują, ale często współwystępują świadomość i automatyzmy.

Po piąte, stany świadomości lub nieświadomości są mocno uzależnione od wymagań otoczenia. Michael S. Gazzaniga zauważa, że świadomość wymaga czasu, a nie zawsze go mamy i skazani jesteśmy na pozaświadome mechanizmy regulacji (Gazzaniga, 2013). Warto więc za Donaldem O. Hebbem powiedzieć, że „(...) terminy «świadomy» i «świadomość» mogą być

całkiem użyteczne, jeżeli stosuje się je ostrożnie" (Hebb, 1969, s. 389). Doświadczenie uczy, że wcale nie jest łatwo o ostrożność. David Chalmers powiada, że są łatwe i trudne problemy świadomości. Problem łatwy to funkcje świadomości – po co ona jest. Problem trudny dotyczy natury tego zjawiska i sprowadza się do pytania, na czym w istocie polega to subiektywne doświadczenie (Chalmers, 2010). Zauważmy jednak, jak bardzo złudna jest „łatwość" problemu łatwego.

4.1. SKRAJNE WARTOŚCI POBUDZENIA I ŚWIADOMOŚĆ

Od lat pięćdziesiątych XX wieku znana jest prawidłowość dotycząca związku między aktywacją układu siatkowatego i świadomością rozumianą jako stan czujności (wrażliwości na bodźce). Zależność ta jest nieliniowa. Przy bardzo niskich i bardzo wysokich poziomach aktywacji dochodzi do znacznego upośledzenia kontroli poznawczej nad otoczeniem i nad samym sobą. Po stronie niskiego pobudzenia pojawia się nuda, a w skrajnej postaci – koma, uniemożliwiająca rejestrowanie jakichkolwiek bodźców. Po stronie skrajnie silnego pobudzenia jest stan zaćmienia umysłu, pomroczności, znacznie upośledzający (a nawet wykluczający) kontrolę nad napływającymi bodźcami i wykonywanymi czynnościami. Między tymi skrajnościami rozpościera się obszar świadomości.

Od lat pięćdziesiątych XX wieku zakłada się, że poziom pobudzenia wyznacza jakość przeżywanego afektu (Driver

i Streufert, 1965, 1966; Hebb, 1949, 1955; Lindsley, 1951) albo przekłada się na jego jakość. Oczywiście dotyczy to także świadomości. Tak więc z niskim pobudzeniem wiązano nudę, a z wysokim – strach (lub – rzadziej – złość). Mimo różnicy zdań na temat afektywnej strony pobudzenia przyjmowano, że mamy do czynienia ze zjawiskiem z natury jednorodnym. Mowa była tylko o jednym rodzaju pobudzenia. Podobne stanowisko zajmowało wielu badaczy (Leuba, Hunt, Duffy i inni – zob. Łukaszewski, 1974; Reykowski, 1968).

Dziś zdanie na temat pobudzenia jest nieco inne, szczególnie za sprawą prac Roberta E. Thayera. Thayer wcześniej wyróżniał dwa odmienne stany pobudzenia: (1) pobudzenie typu A (energetyczne), dotyczące – w wypadku poziomu wysokiego – takich stanów, jak rześkość, aktywność, a na poziomie niskim przejawiające się sennością, zmęczeniem, brakiem energii, oraz (2) pobudzenie typu B (afektywne, napięciowe), na wysokim poziomie wyrażające się dyskomfortem, stresem, poczuciem nieprzyjemnego napięcia, na niskim zaś – spokojem (Thayer, 1985).

Później Thayer zaproponował podział na aż cztery rodzaje pobudzenia, które mierzy się odrębnymi skalami, niekorelującymi ze sobą, lub też korelującymi bardzo nisko (Thayer, 1989). Są to:

1. Opisane wcześniej pobudzenie energetyczne (rześkość, aktywność *versus* senność, zmęczenie).
2. Aktywacja wysoka – odpowiednik pobudzenia afektywnego (stres, dyskomfort).
3. Dezaktywacja – brak czujności, sen *versus* czujność, czuwanie.

4. Dezaktywacja ogólna – wyrażająca się stanami przyjemności, poczuciem zrelaksowania i całkowitego braku napięcia.

Podział ten nie jest konsekwentny – dwa aspekty pobudzenia są dwubiegunowe, dwa jednobiegunowe. Wszystko wskazuje na to, że kryterium wyróżniającym są raczej wyniki analizy czynnikowej niż kryteria logiczne. Tak czy owak, problem różnych poziomów pobudzenia od strony fizjologicznej czy psychofizjologicznej nie jest prosty. Rzecz bowiem nie tylko w tym, jak silne jest pobudzenie, lecz także w tym, jakiego jest rodzaju.

4.2. WIELE POZIOMÓW ŚWIADOMOŚCI

Jak wspomniałem, w latach pięćdziesiątych prowadzono intensywne prace nad aktywacją i pobudzeniem oraz ich związkiem z uwagą i świadomością (Lindsley, 1951). Wypracowano wtedy ideę nieliniowej zależności między pobudzeniem i świadomością, gdzie na krańcach z jednej strony było silne pobudzenie, a z drugiej głęboka śpiączka, między nimi zaś kilka stanów pośrednich. Rozpatrując rzecz od strony silnych pobudzeń, wyróżniano następujące stany (podaję za Reykowskim, 1968):

1. Intensywne pobudzenie, któremu towarzyszy ograniczenie świadomości i rozproszenie uwagi.
2. Czujność, której towarzyszy pełna świadomość i selektywna uwaga.
3. Swobodne czuwanie, któremu towarzyszy płynna uwaga i tendencja do wolnych skojarzeń.

4. Senność, której towarzyszy ograniczenie świadomości, lekkie stany pomroczne.
5. Lekki sen, któremu towarzyszą zniesienie świadomości i marzenia senne.
6. Głęboki sen, któremu towarzyszy całkowite zniesienie świadomości, słaba wrażliwość na stymulację.
7. Koma (śpiączka), której towarzyszy brak świadomości i niewrażliwość na jakąkolwiek stymulację.

Można stwierdzić dwa ważne fakty. Po pierwsze, granice między świadomością i nieświadomością nie są ostre (ramka 4.1). Mamy raczej do czynienia z płynnym przechodzeniem z jednego stanu w drugi. Po drugie, zarówno stan nieświadomości, jak i stan świadomości są niejednorodne, dla obu wyróżniono kilka poziomów. Jest to szczególnie ważne w wypadku świadomości, którą często jesteśmy skłonni traktować jako stan jednopoziomowy.

RAMKA 4.1

CZUWANIE PRZEZ SEN

Z pewnego opublikowanego doniesienia z najbardziej na południe położonego cypla Ameryki Południowej widać, jak bliskie związki zachodzą między konstytucją fizyczną i kulturą określonej grupy etnicznej, przyczyniając się do powstania określonych obyczajów w dziedzinie snu. Na surowych terenach Andów, około 1000 kilometrów na północ od południowego krańca Ameryki Południowej, żyje dość prymitywne plemię Indian Jahganów. Odznaczają się oni wyjątkową umiejętnością łatwego

> zasypiania, w czasie snu zachowują zdolność obserwacji otoczenia, przy czym nie zwracają uwagi na czynniki zakłócające sen. Śpią lekko, budzą się łatwo i szybko, od razu czujni i wypoczęci. Każdy członek plemienia nawet w czasie snu zdaje się widzieć, co dzieje się wokół, po obudzeniu zaś wykazuje uderzającą świadomość tego, co stało się, gdy spał. Co dziwniejsze, ludzi tych nie nuży i nie męczy powtarzające się często budzenie, ponieważ potrafią oni zasnąć ponownie równie łatwo, jak się obudzili. Każdy przedstawiciel tego plemienia kładzie się i zasypia bez względu na porę dnia i hałas w otoczeniu (Luce i Segal, 1969, s. 31–32).

Zdaniem Davida M. Armstronga całkowita nieświadomość u żywego, zdrowego człowieka jest teoretyczną fikcją. Podobną fikcją jest także pełna świadomość wszystkiego w sobie i wokół siebie. Konieczne, zdaniem Armstronga, jest zatem wyróżnienie kilku poziomów świadomości. Sam wyróżnia ich trzy:

1. Świadomość minimalną – elementarną wrażliwość na bodźce pochodzące z organizmu i z otoczenia i elementarną zdolność motoryczną; można powiedzieć, że jest to stan przytomności.
2. Świadomość percepcyjną, zawierającą w sobie świadomość minimalną. Jest to zdolność do zdawania sobie sprawy z tego, co dzieje się w otoczeniu i/lub we własnym ciele. Innymi słowy, jest to zdolność reprezentowania w umyśle fizycznych stanów świata i własnej osoby.
3. Świadomość introspekcyjną, to jest zdolność wglądu we własne procesy umysłowe czy – ogólniej – psychiczne. Wedle Armstronga jest to proces

> analogiczny do percepcji, z tym, że o ile w percepcji chodzi o obiekty materialne, teraz przedmiotem „percepcji" są stany wewnętrzne (Armstrong, 1982; Armstrong i Malcolm, 1984).

Jakkolwiek sama klasyfikacja zaproponowana przez Armstronga wydaje się interesująca i z grubsza zadowalająca, nie brak w niej mankamentów. Pierwszy z nich to zbyt płaski podział. Drugi – i najważniejszy – to niejasność co do mechanizmu percepcji do wewnątrz, a szczególnie brak rozróżnienia w obrębie poziomu trzeciego na te procesy, które dokonują wglądu, i te, które są obiektem samokontroli. Wreszcie, na co słusznie zwraca uwagę Jerzy Bobryk (1992), nie wiadomo – jeśli potraktuje się poważnie zapewnienia Armstronga, że przedstawiona przezeń teoria jest materialistyczną koncepcją umysłu – co jest narzędziem owej „percepcji".

Antonio R. Damasio wymienia z kolei dwa poziomy (lub dwie wersje, bo rozmaicie się to nazywa) świadomości. Poziom pierwszy to tak zwana świadomość rdzenna. Jest to poziom czuwania, poziom zdawania sobie sprawy z tego, co się dzieje tu i teraz. Ten rodzaj świadomości teraźniejszości, zdaniem Damasio, jest typowy i dla zwierząt, i dla ludzi. Poziom ten stanowi zarazem warunek, a także składnik tak zwanej świadomości rozszerzonej, która obejmuje refleksje, wiedzę, pamięć autobiograficzną i jest dodatkowo zróżnicowana wewnętrznie. Tak więc pamięć rdzenna to widzę, czuję. Pamięć rozszerzona to wiem, pamiętam, rozumiem, a także wiem, że wiem, lub wiem, że nie wiem (Damasio, 2000).

Nieco inaczej wygląda to w ujęciach podręcznikowych. Philip G. Zimbardo proponuje podział trzypoziomowy. Poziom pierwszy to

stan czuwania i zdolność do rejestracji działających bodźców – występujący u ludzi i u zwierząt. Poziom drugi to zdolność refleksji. To zdawanie sobie sprawy ze zdarzeń i związków między nimi, zdolność interpretacji doświadczanych faktów w ramach wiedzy symbolicznej. Poziom trzeci to świadomość własnej osoby, zdawanie sobie sprawy z ciągłości Ja, a także poczucie integracji Ja (Zimbardo, 1999). Spencer A. Rathus oddziela stan czuwania od innych poziomów świadomości jako warunek przeżywania stanów pozostałych. W jego ujęciu można mówić o czterech poziomach świadomości: (1) świadomości zmysłowej, polegającej na zdolności do rejestrowania bodźców z otoczenia; (2) świadomości uwagowej, polegającej na zdolności do selekcji przedmiotów uwagi, przeszukiwania pola, czujności i innych procesów uwagowych; (3) świadomości introspekcyjnej, zapewniającej dostęp do własnych myśli, rejestrację przeżywanych emocji czy dostęp do zawartości pamięci autobiograficznej; oraz (4) świadomości własnego Ja, a więc poczuciu odrębności, wewnętrznej integracji, podmiotowości czy kontroli. John F. Kihlstrom i Stanley B. Klein zwracają jednak uwagę, że to, co nazywa się samoświadomością czy świadomością własnego Ja, w dużej mierze sprowadza się do samowiedzy, ta zaś obejmuje dość zróżnicowane aspekty: obraz własnej osoby, szczególnie obraz ciała, sieć skojarzeń dotyczących własnej osoby, narracje na temat Ja oraz różne pojęcia używane do charakterystyki własnej osoby (Kihlstrom i Klein, 1997).

Jak widać, zgoda istnieje tylko co do dwóch kwestii: co do tego, że mamy do czynienia ze zjawiskiem wielopoziomowym, oraz co do tego, że procesy świadomości mają dwa ukierunkowania: na

zewnątrz (czuwanie, świadomość percepcyjna) i do wewnątrz (świadomość introspekcyjna, samoświadomość).

4.3. CZY MOŻNA UNIKAĆ CZEGOŚ, O CZYM SIĘ NIE WIE?

Odpowiedź brzmi: tak, można. Świadczą o tym na przykład odruchy obronne (odruch źrenicy, odruch powiekowy). Okazuje się jednak, że w pewnych warunkach dotyczy to także informacji. Dowodzą tego klasyczne badania nad tak zwaną obronnością percepcyjną.

Jerome Bruner i Leo Postman już ponad sześćdziesiąt lat temu stwierdzili, że podprogowa ekspozycja bodźców emotogennych (były to tak zwane słowa tabu[1]) wywołuje w pewnych warunkach skrócony, w innych natomiast wydłużony czas reagowania (Bruner i Postman, 1949). Interpretowano to jako dwie formy obronności percepcyjnej: wyparcie i uwrażliwienie.

Istota typowych badań nad obronnością percepcyjną polega na podawaniu badanym szybko lub w trudnych warunkach (ekspozycja przez 4 milisekundy albo na przykład przy bardzo słabym natężeniu światła) bodźców, które najczęściej mają znaczenie emocjonalne, oraz (losowo) bodźców neutralnych. Za wskaźnik obronności przyjmowano różnice między czasem ekspozycji lub jasnością światła potrzebnymi do odczytania bodźca emotogennego i bodźców neutralnych. Wyniki badań dość systematycznie pokazują, że bodźce emocjonalnie nasycone – z wyjątkiem zagrażających – są gorzej spostrzegane (wymagają

więcej czasu, lepszego oświetlenia) niż bodźce neutralne. Niekiedy tylko pojawiały się efekty polegające na szybszym spostrzeganiu bodźców emotogennych. Oznacza to zdolność do reagowania na bodźce, których się subiektywnie nie doświadcza. Cechą bodźca, który o tym decyduje, jest jego emocjonalne znaczenie dla podmiotu (więcej na ten temat zob. w: Grzegołowska-Klarkowska, 1986).

RAMKA 4.2

POTĘGA NIEUWAGI

Otóż co oznaczają niezwykłe koleje losu zabójcy, który poślubiwszy, nie wiedząc o tym, wdowę po swojej ofierze, nie podejmuje z nią nigdy w ciągu długiego i intymnego współżycia rozmowy o morderstwie, jakie pozbawiło ją męża, a jeśli o nim rozmawia, nie rozpoznaje w opowieściach kobiety dokładnych szczegółów swojej zbrodni? Czyż mogą oznaczać coś innego niż to, że Edyp staje się głuchy i ślepy, jeśli chodzi o jego ojcobójstwo; niż to, że Edyp nieświadomie stara się nie dostrzegać ścisłego podobieństwa, jakie istnieje pomiędzy zbrodnią, o której wie, że ją popełnił, i inną zbrodnią, w której zginął jego poprzednik? W rzeczywistości przez wszystkie lata od jego przybycia do Teb do wybuchu zarazy Edyp chce być nieuważny wobec samego siebie, Jokasty, Teb, słowem wobec rzeczywistości. To znaczy chce ignorować to, co ma przed oczami i, wprawdzie za cenę zupełnej nierzeczywistości, udaje mu się to osiągnąć. Tak, bo cóż może być rzeczywistego w życiu człowieka, który jest synem swojej żony, bratem swoich synów i swoich sióstr oraz mężem swojej matki? Nierzeczywistość takiego życia jest znośna jedynie dzięki znieczuleniu w postaci zupełnej nieuwagi. Lecz tu rodzi się zagadnienie: dlaczego Edyp jest nieuważny? Musi się na to odpowiedzieć, że Edyp jest nieuważny, bo mu to dogadza. Ta dogodność wywodzi się po części z jego miłości do Jokasty, miłości kazirodczej, a zatem znacznie silniejszej od miłości normalnej, jak zawsze to wszystko, co zabronione; po części także z jego pragnienia władzy, nie trzeba bowiem zapominać, że dzięki ojcobójstwu i kazirodztwu Edyp został królem; lecz przede wszystkim ze strachu przed poznaniem prawdy. Jednakże Edyp o tej dogodności nie wie; gdyby tak nie było, jego tragedia byłaby jedynie

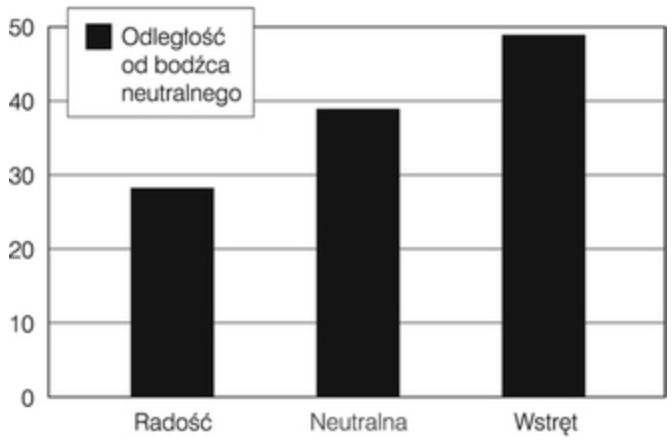
tragedią miłości i ambicji. Nie wie, a zatem tragedia Edypa jest tragedią niewiedzy dobrowolnej, zarozumiałej, strachliwej i okrutnej, czyli nieuwagi.

Alberto Moravia, *Uwaga*, tłum. A. Minkiewicz, Czytelnik, Warszawa 1968, s. 129–130.

RAMKA 4.3

PODPROGOWE STEROWANIE AKTYWNOŚCIĄ

Grzegorz Pochwatko przedstawił frapujące wyniki: po podprogowej ekspozycji twarzy z ekspresją radości, o której badani, rzecz prosta, nic nie wiedzieli, pojawiła się tendencja do siadania blisko zawieszonego na ścianie obrazu twarzy neutralnej, natomiast po podprogowej ekspozycji twarzy wyrażającej wstręt badani siadali daleko od zdjęcia twarzy neutralnej (rycina 4.1). Obie grupy różniły się od osób z grupy kontrolnej, którym podprogowo pokazywano twarz neutralną. Badania te zdają się wskazywać, że reakcja zbliżania się i unikania może być kształtowana poza kontrolą świadomości (Pochwatko, informacja osobista).



Rycina 4.1.
Eksperyment Grzegorza Pochwatki (2002).

Źródło: dane udostępnione przez Grzegorza Pochwatkę.

Przez długi czas problem obronności percepcyjnej był przedmiotem sporów i dyskusji. Opublikowano na ten temat tysiące prac, stosowano coraz bardziej wyrafinowane metody. Potem zagadnienie obronności percepcyjnej podzieliło los wielu innych problemów psychologicznych – zostało zmarginalizowane i zapomniane, choć jego echa słychać obecnie w badaniach nad nieświadomym przetwarzaniem informacji.

4.4. NIEŚWIADOME PRZETWARZANIE INFORMACJI

Dowodzenie, że procesy przetwarzania informacji mają w dużej części charakter nieświadomy, jest dziś wyważaniem otwartych drzwi. Wiele danych dotyczących myślenia, pamięci (zob. dalej), procesów językowych (zob. dalej) dowodzi, że nawet bardzo złożone

procesy mogą się odbywać poza świadomością. Tym bardziej dotyczy to procesów podstawowych. Od lat gromadzi się dowody na to, że bodźce niekontrolowane przez świadomość mogą efektywnie wpływać na zachowanie ludzi – począwszy od badań nad nastawieniem i badań na temat efektywności sugestii posthipnotycznych, poprzez dane na temat reklamy, aż do twardych danych eksperymentalnych na temat poprzedzania (primingu).

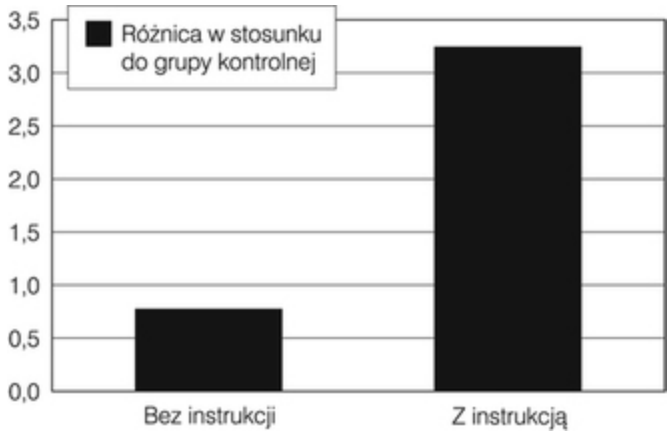
Wiele danych dotyczących hipnozy i jej skutków wskazuje również na możliwość wywierania istotnego wpływu na emocje i przekonania poza świadomością osób badanych poprzez zastosowanie hipnozy (ramka 4.4).

RAMKA 4.4

HIPNOZA A POGLĄDY POLITYCZNE

W badaniach przeprowadzonych w latach sześćdziesiątych sprawdzano, czy można zmienić emocjonalny stosunek badanych (amerykańskich) do kilku kwestii społecznych: prawa do strajku, stosunku do Rosji, ubezpieczeń, desegregacji i tym podobnych. Badani z grupy kontrolnej (niepoddawanej potem hipnozie) i eksperymentalnej (poddawanej hipnozie) najpierw określali swoje reakcje emocjonalne na wymienione kwestie. W tydzień później połowa badanych – z grupy eksperymentalnej – poddana została hipnozie. Zasugerowano im, że ich reakcje emocjonalne powinny się zmienić, a co więcej, nie powinni pamiętać podanej im

sugestii. Ustalano przy tym bezwzględną wielkość różnicy, ponieważ zmiany mogły mieć dwa kierunki. Efekty przedstawia rycina 4.2.



Rycina 4.2.
Wpływ hipnozy na zmianę poglądów politycznych.

Źródło: Rosenberg, 1960, opracowanie własne.

Wyraźnie widać, że sugestia hipnotyczna okazała się skuteczna, choć jak pokazały inne badania, niezbyt trwała (po kilku dniach efekty te zanikały; por. Hilgard, 1967).

4.5. PREFERENCJE NIE WYMAGAJĄ INFERENCJI

W latach osiemdziesiątych ogromne poruszenie wywołał słynny artykuł Roberta Zajonca, zawierający tezę, że wartościujące reakcje emocjonalne mogą następować wcześniej niż poznawcze procesy oceniania (Zajonc, 1980, 1984). Tu jednak godzi się oddać

sprawiedliwość Kazimierzowi Obuchowskiemu. W roku 1970 opublikował on znakomitą monografię *Kody orientacji i struktura procesów emocjonalnych*. Przedstawił w niej nie tylko pogląd lansowany potem przez Zajonca, lecz także inne wartościowe spostrzeżenia na temat związków między emocjami i poznaniem. Obuchowski dowodził – a korzystał z poważnych danych i ważkich argumentów – że w pewnych warunkach emocja może być procesem orientacyjnym (a więc może poprzedzać wszelkie inne procesy poznawcze), w innych zaś może być następstwem mechanizmu ściśle poznawczego. Co więcej, pokazał, że intensywność i znak emocji mogą przenosić procesy orientacyjne i poznawcze na różne poziomy (Obuchowski, 1970). Dzieło Obuchowskiego, wyprzedzające swój czas, zostało niestety zlekceważone. Być może dlatego, że sam autor nie wykonał badań sprawdzających jego odważne hipotezy, nie zrobił tego również nikt inny.

Inny los spotkał pracę Zajonca – zyskała uznanie na całym świecie i stała się punktem wyjścia do wielu badań. W bardzo już znanych eksperymentach Sheili Murphy, starannie zaplanowanych i wykonanych, stwierdzono, że poprzedzanie podprogowe (*priming*) ekspozycji bodźca świadomie odbieranego przez podprogowy bodziec o znaczeniu emocjonalnym wpływa na interpretację bodźca właściwego (Zajonc i Murphy, 1994). Podprogowo pokazywano twarze o pozytywnej lub negatywnej ekspresji emocjonalnej (zaczerpnięte z badań Paula Ekmana, 1980), a następnie badani mieli ocenić, czy bodziec nadprogowy oznacza coś przyjemnego, czy coś przykrego, albo też coś dobrego lub coś złego (w innym badaniu). Oceniano ideogramy japońskie.

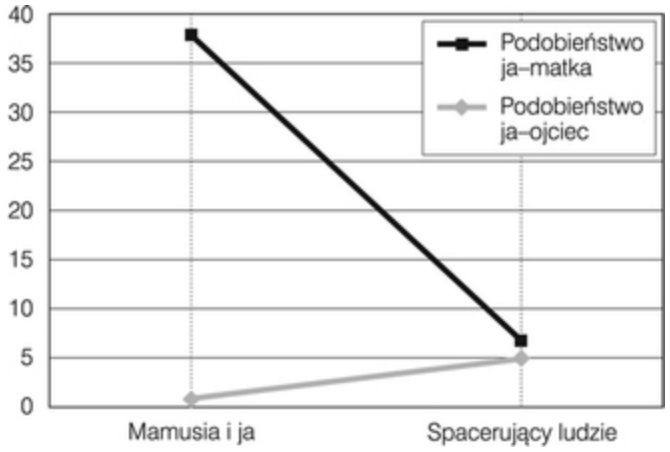
Okazało się, że nawet w tak trudnych warunkach osoby badane – nic o tym nie wiedząc – potrafiły różnicować znak emocji przypisany bodźcowi poprzedzającemu. Po podprogowej ekspozycji twarzy z ekspresją negatywną częściej rozpoznawano ideogramy jako znaczące coś przykrego lub złego, po ekspozycji twarzy z ekspresją pozytywną rozpoznawano je jako znaczące coś przyjemnego lub dobrego. Bodźce, które wpływały na formułowane oceny, nie były rejestrowane w świadomości osób badanych[2]. W ostatnich latach wykonano setki podobnych eksperymentów, również w Polsce. Stwierdzono, że przy podprogowej ekspozycji bodźców poprzedzających (w czasie 16 milisekund, a więc czterokrotnie dłuższym niż w eksperymencie Murphy i Zajonca) badani byli w stanie „rozpoznać" nie tylko znak emocji przypisanej bodźcom poprzedzającym, ale także modalność emocji, na przykład strach czy wstręt (zob. Reykowski, Jarymowicz i Ohme, 2001). Opisane badania mimo pewnych, niestety nagminnie lekceważonych, słabości metodologicznych (brak znajomości indywidualnych progów wrażliwości, ograniczony i narzucony repertuar reakcji) pokazują, że bodźce podprogowe mogą efektywnie zmieniać obraz spostrzeganych nadprogowo bodźców. Mogą też wpływać na kształtowanie ocen (ramka 4.5) czy aktywizowanie stereotypów (ramka 4.6).

RAMKA 4.5

MAMUSIA I JA

Staffan Sohlberg i Andreas Birgegard kilkakrotnie pokazywali podprogowo (ekspozycja trwała 5 milisekund)

jednym osobom badanym tekst „mamusia i ja to jedność” (po szwedzku *mamma och jag ä̈r olika*), a innym – w grupie kontrolnej – tekst „spacerujący ludzie”. Po tej operacji badani wypełniali skale przymiotnikowe, na których oceniali siebie samych oraz matkę i ojca. Wyniki badań są dość jednoznaczne. Podobieństwo matka–ja było pięciokrotnie większe niż podobieństwo ojciec–ja. Wskaźniki podobieństwa do matki w grupie poddanej manipulacji „mamusia i ja” są wielokrotnie wyższe niż w grupie poddanej manipulacji „spacerujący ludzie”. Przedstawia to rycina 4.3.



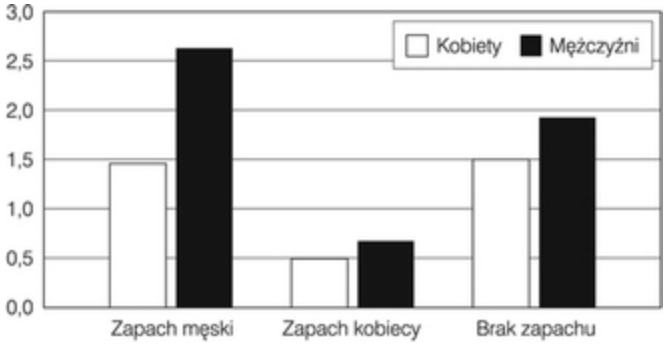
Rycina 4.3.
Wpływ bodźców podprogowych na ocenę podobieństwa Ja–inni.

Źródło: Sohlberg i Birgegard, 2003, opracowanie własne.

RAMKA 4.6

PERFUMY A GOTOWOŚĆ DO ZATRUDNIENIA

Sabine Sczesny i Dagmar Stahlberg prosiły osoby badane o ocenę, czy kandydat do pracy powinien zostać przyjęty, czy też jego wniosek należy odrzucić. Badani otrzymywali albo teczkę z nazwiskiem Pani Petra Keller, albo z nazwiskiem Pan Peter Keller. Obie teczki zawierały te same materiały. Jedna trzecia teczek obu kandydatów była delikatnie skrapiana perfumami o zapachu męskim, jedną trzecią skrapiano perfumami o zapachu kobiecym, a jedna trzecia pozbawiona była jakichkolwiek zapachów. O tym, czy zapachy są kobiece, czy męskie, decydowali sędziowie kompetentni. Decyzję podejmowali mężczyźni i kobiety i wyrażali ją w skali od +4 (zdecydowanie zatrudnić) do –4 (zdecydowanie odrzucić). Okazało się, że zapach – bodziec podprogowy lub co najwyżej peryferyjny – miał istotny wpływ na decyzje o zatrudnieniu, co pokazuje rycina 4.4. We wszystkich warunkach wybierano raczej mężczyzn niż kobiety, ale efekt ten był najsilniejszy wtedy, gdy ocen dokonywali mężczyźni, a teczka skropiona była zapachem męskim. Autorki interpretują ten wynik jako dowód pozaświadomego aktywizowania stereotypów płciowych.



Rycina 4.4.
Pozaświadome aktywizowanie stereotypów związanych z płcią.

Źródło: Sczesny i Stahlberg, 2002, s. 820, opracowanie własne.

Wiele ważnych i interesujących badań nad pozaświadomą aktywizacją stereotypów przeprowadził John Bargh i jego współpracownicy. W jednym z badań podprogowo pokazywano twarze białych i czarnoskórych mężczyzn. Osoby, którym eksponowano twarze czarnoskórych, przejawiały więcej wskaźników agresji. Tłumaczy się to aktywizacją stereotypu Afroamerykanina, a stereotypową jego cechą w powszechnej opinii jest agresywność. W innym badaniu aktywizowano stereotyp człowieka starego. Używano w tym celu rzekomych testów językowych. W warunkach aktywizacji stereotypu pojawiały się takie słowa, jak zapominalski, Floryda (stan znany z dużej liczby domów spokojnej starości) czy bingo (ulubiona gra starszych kobiet w Ameryce). W warunkach kontrolnych pojawiały się takie słowa, jak niezbyt zręczny, Kalifornia, jabłka. Miarą pozaświadomej aktywizacji stereotypu był czas przechodzenia przez długi korytarz. Osoby, u których aktywizowano stereotyp człowieka starego, przechodziły korytarz wolniej niż osoby z grupy kontrolnej (Bargh, 1999; Bargh, 1998; Chen i Bargh, 1998).

Można powiedzieć, że na różne sposoby udokumentowano możliwość modyfikowania zachowań poprzez bodźce, które nie są rejestrowane w polu uwagi jednostki i – prawdopodobnie – nie są rejestrowane w jej pamięci[3].

Te i podobne badania oraz towarzyszące im rozważania teoretyczne zdają się sprowadzać problem świadomości i nieświadomości do problemów kontrolowalności i automatyzmu. Czy ta droga jest słuszna? Aby to ocenić, trzeba z większą jasnością określić, co jest automatyczne, a co kontrolowane, co świadome, a co nieświadome. Zacznijmy od tego pierwszego.

4.6. AUTOMATYCZNE I KONTROLOWANE

Po czym można poznać, że jeden proces psychiczny jest automatyczny, a inny kontrolowany? Zdania na ten temat są podzielone, choć z pozoru sprawa wydaje się prosta. Przede wszystkim dlatego, że zjawisko automatyzmu jest niejednorodne. Zwraca na to uwagę Gordon Logan (1988). Kategoria czynności automatycznych, jego zdaniem, zawiera w sobie kilka różnych klas reakcji:

1. Reakcje odruchowe; przykładem jest odruch źrenicy, odruch ślinowy.
2. Reakcje zrutynizowane i nawykowe; przykładem jest chodzenie, pływanie, a zwłaszcza pisanie.
3. Reakcje związane z nastawieniami; przykładem są złudzenia, efekty kontrastu i asymilacji, ale także zachowania związane z kontekstem, czego przykładem jest wycieranie butów przy wychodzeniu z domu, bo przy drzwiach leży wycieraczka.
4. Reakcje sterowane przez podprogowe bodźce zewnętrzne; przykładem są efekty poprzedzania, postawy utajone.

5. Reakcje o charakterze intruzywnym; przykładem są przymusowe czynności, przymusowe myśli.
6. Reakcje wynikające z chwilowego lub względnie trwałego odłączenia uwagi; przykładem jest roztargnienie (Logan, 1988).

Sprawa jednak komplikuje się jeszcze bardziej, bo odruch źreniczny różni się od roztargnienia, na przykład od nałożenia z powodu nieuwagi dwóch różnych butów. Spory na temat tego, co jest automatyczne i w jaki sposób zidentyfikować automatyzmy, nie milkną, a ostatnio nawet się nasilają w związku z modą na ucieczkę w stronę nieświadomości i automatyzmów (Bargh, 1999, 1994).

RAMKA 4.7

CO JEST AUTOMATYCZNE? CO JEST KONTROLOWANE?

Tomasz Maruszewski (2001) w napisanej przez siebie monografii dotyczącej psychologii poznania przytacza pięć kryteriów różnicujących procesy automatyczne i kontrolowane. Jedno z tych kryteriów budzi jednak wątpliwości natury terminologicznej. Zdaniem Maruszewskiego (zob. tabela 4.1) procesy automatyczne są domeną zadań dobrze znanych i łatwych. Wydaje się jednak, że chodzi nie tyle o zadania łatwe, ile o zadania proste w swej strukturze. Zadania łatwe mogą być proste lub złożone, a łatwość jest pochodną treningu. Inaczej mówiąc, wymiar „proste–złożone" charakteryzuje zadania, wymiar „łatwe–trudne" charakteryzuje raczej

wykonawcę lub relację między wykonawcą i wymaganiami zadania.

Tabela 4.1
Porównanie właściwości procesów automatycznych i kontrolowanych

Procesy automatyczne	Procesy kontrolowane
Nie angażują świadomości. Małe zapotrzebowanie na zasoby uwagi.	Angażują świadomość. Duże zapotrzebowanie na zasoby uwagi.
Przebiegają w sposób równoległy, wskutek czego można wykonywać różne czynności równocześnie.	Przebiegają w sposób sekwencyjny: do wykonania następnej czynności można przystąpić wówczas, kiedy zakończona zostanie czynność poprzednia.
Zadania dobrze znane i łatwe.	Zadania nowe i o dużym stopniu trudności.
Duża szybkość wynikająca z dobrego opanowania danej czynności i możliwości pracy w trybie równoległym.	Mała szybkość wynikająca albo z dużej złożoności czynności, niewielkiego stopnia jej opanowania, albo z konieczności wykonywania jej w sposób sekwencyjny.
Wykorzystują proste procesy poznawcze.	Wykorzystują złożone procesy poznawcze.

Źródło: Maruszewski, 2001, s. 106, opracowanie własne.

O automatyzmach, głównie na poziomie przetwarzania informacji, szerzej piszą Walter Schneider, Susan T. Dumais i Richard M. Shiffrin (1984). Ich zdaniem są to procesy:

1. Nieangażujące zasobów uwagi.
2. Bezwarunkowe w tym sensie, że poza bodźcem wyzwalającym żaden dodatkowy czynnik nie jest potrzebny, aby wystąpiły.
3. Nieodwracalne w tym sensie, że rozpoczęte, zasadniczo muszą być zrealizowane do końca.

4. Nieangażujące innych (poza uwagą) zasobów poznawczych lub wymagające tych zasobów niewiele.
5. Mało podatne na modyfikacje, sztywne.
6. Niewymagające kontroli intencjonalnej (czasem kontrola wręcz przeszkadza w przebiegu procesu).
7. Niewymagające kontroli poznawczej.
8. Dokonujące się szybciej wtedy, gdy przetwarzane są informacje zgodne z przekonaniami (por. Fazio, 1990).

Dodać można, że czynności automatyczne są imperatywne, przymusowe, a ponadto nie mogą być odroczone. Warto zauważyć, że czynności automatyczne definiowane są w dużej części w sposób negatywny, co oczywiście nie należy do dobrego tonu metodologicznego. Taki sposób definiowania w istocie świadczy o małym zaawansowaniu teoretycznym tej problematyki. Wszystko bowiem wskazuje, że procesy automatyczne są opisywane jako procesy „nie-kontrolowane”[4]. Do zbudowania użytecznej teorii procesów automatycznych niezbędne jest opisanie ich swoistych właściwości, innych niż właściwości procesów kontrolowanych. Z drugiej strony jednak taki sposób definiowania zjawisk automatycznych ukazuje możliwość zmiany charakteru procesów: automatyczne mogą stać się kontrolowane, kontrolowane zaś mogą stać się automatyczne (Logan, 1988).

Szczególnie dyskusyjną właściwością przypisywaną automatyzmom jest ich bezwysiłkowy charakter. Często podkreśla się, jakoby czynności automatyczne nie potrzebowały żadnych zasobów – ani energetycznych, ani poznawczych. W świetle wiedzy

o fizjologicznych mechanizmach funkcjonowania organizmu, zwłaszcza układu nerwowego, nie wydaje się to możliwe.

Tymczasem przeciwieństw procesów kontrolowanych jest wiele: odruchy, nawyki, nastawienia, złudzenia, roztargnienie, utajone postawy. Jest to kategoria bardzo pojemna. W innym miejscu (Łukaszewski, 2002) pisałem o przeciwieństwach różnych form kontroli, ukazując także inne możliwości poszerzenia kategorii (zob. tabela 4.2).

Tabela 4.2
Formy kontroli i przejawy jej braku

Formy kontroli osobistej	Przejawy braku kontroli
Kontrola poznawcza	Niewiedza Błędna wiedza Niekorzystanie z wiedzy Bezmyślność (automatyzmy)
Kontrola behawioralna	Bezsilność Bezradność (wyuczona) Bierność (obojętność) Brak umiejętności (niekompetencja)

Źródło: Łukaszewski, 2002, s. 258.

Jak widać, automatyzmy są tylko jednym z wielu przeciwieństw kontroli czy świadomości.

4.7. BEZREFLEKSYJNOŚĆ

W klasycznych już badaniach Ellen Langer, Arthur Blank i Benzion Chanowitz pokazali, że użycie stereotypowych zwrotów i pseudouzasadnień (*placebic information*) lub stereotypowych

form działania zwiększa gotowość do uległości wobec próśb czy życzeń (zob. rozdział 2). Przypomnę: ktoś, kto bez kolejki chciał skopiować kilka stron, miał większe szanse wtedy, gdy prośbę o wpuszczenie do kolejki popierał pozornym uzasadnieniem, że musi zrobić kilka kopii. Pismo z większym prawdopodobieństwem zostało przesłane do wskazanego adresata, gdy było podobne do pism stosowanych w określonym wydziale uniwersytetu, niż wtedy, gdy wyglądało odmiennie (Langer, Blank i Chanowitz, 1978; Langer, 1989).

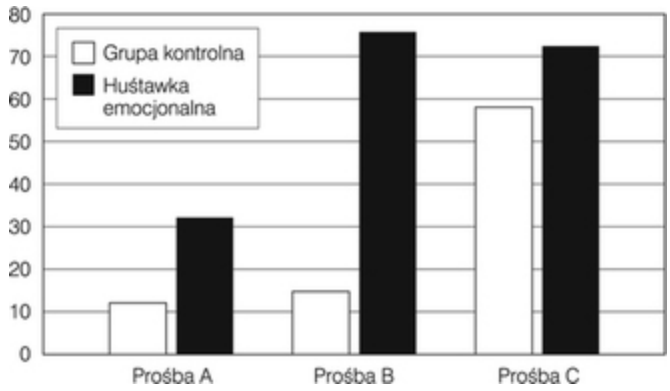
Dariusz Doliński i Richard Nawrat w eksperymencie ulicznym pokazali, że szanse zdobycia pieniędzy były większe wtedy, gdy ofiarodawca wysłuchał pseudouzasadnienia „Proszę nam dać pieniądze, bo my zbieramy pieniądze", niż wtedy, gdy proszono o pieniądze bez żadnego uzasadnienia, czy choćby pseudouzasadnienia (Doliński, 2000a; zob. ramka 4.8).

RAMKA 4.8

HUŚTAWKA EMOCJONALNA A PODATNOŚĆ NA WPŁYW SPOŁECZNY

Badani w eksperymencie Dolińskiego i Nawrata najpierw doznawali dość nagłego pobudzenia emocjonalnego, a po nim następowała ulga. Po tej – jak ją nazywają autorzy – huśtawce emocjonalnej badanych proszono o datki pieniężne – na kilka sposobów: (a) „Czy mógłby pan dać nam trochę pieniędzy?", (b) „Czy mógłby pan dać nam trochę pieniędzy, ponieważ chcemy zebrać tak dużo, jak to jest możliwe?", (c) „Czy mógłby pan dać

nam trochę pieniędzy, ponieważ chcemy zebrać tak dużo, jak to jest możliwe, aby pokryć koszt obozu wakacyjnego dla kilkorga dzieci upośledzonych umysłowo?”. Wyniki przedstawia rycina 4.5.



Rycina 4.5.
Huśtawka emocjonalna a uległość.

Źródło: Doliński i Nawrat, 1998, opracowanie własne.

Widać tu dwie ważne rzeczy. Pierwsza polega na większej gotowości do ulegania prośbom, jeśli wcześniej zostało się poddanym emocjonalnej huśtawce. Druga, że pseudouzasadnienie jest nieefektywne w warunkach neutralnych, ale jest za to bardzo efektywne w warunkach emocjonalnego zawirowania. Doliński i Nawrat pokazali, że sekwencja „napięcie–ulga” może sprzyjać bezrefleksyjnym, automatycznym zachowaniom.

4.8. PRESJA CZASU

Ważnym powodem bezrefleksyjności może być presja czasowa. Bardzo interesujące stanowisko w kwestii związku między czasem i automatyzmami w zachowaniu przedstawili Wojciech Pisula i Jerzy T. Osiński. Według nich czas odgrywa fundamentalną rolę w automatycznej regulacji zachowania (por. Gazzaniga, 2013). Im krótszy jest standardowy czas życia organizmu, tym większa jest rola regulacji automatycznej. Co więcej, autorzy zauważyli, że im mniejszą ilością czasu dysponuje organizm na rozwiązanie danego zadania czy uporanie się z daną sytuacją, tym większą rolę odgrywa regulacja automatyczna. Nie oznacza to oczywiście, że im dłuższy standardowy czas życia organizmu, im więcej ma on czasu do dyspozycji w danej sytuacji zadaniowej, tym większe jest prawdopodobieństwo odwołania się do regulacji nieautomatycznej. Pisula i Osiński zwracają także uwagę na to, że u organizmów wyższych dwie formy regulacji – automatyczna i nieautomatyczna – co prawda współwystępują, ale w różnych proporcjach (Pisula i Osiński, 2001). Dobrze ilustruje to tabela 4.3.

Tabela 4.3

Kontrolowane i automatyczne składniki zachowania eksploracyjnego w ujęciu teorii poziomów integracji

Kontrolowane składniki zachowania	Poziom zjawiska	Automatyczne składniki zachowania
„Zadawanie pytań” nie tylko o rzeczy; poszukiwanie informacji, nie tylko stymulacji	**Ciekawość poznawcza**	Proces formowania pojęć
„Zadawanie pytań” o właściwości obiektów; testowanie informacji zwrotnej		Przyswajanie jakościowych aspektów stymulujących obiektów

		i włączanie do reprezentacji obiektów
	Reakcje badawcze	
„Zadawanie pytań” o pojawiające się obiekty		Przyjmowanie stymulacji ze specyficznych źródeł (obiektów) jako skupień tworzących reprezentacje obiektów
	Eksploracja percepcyjna	
Pojawienie się spontanicznej aktywności lokomotorycznej, wyzwalanej przez bodźce zewnętrzne i czynniki wewnętrzne		Asymilowanie stymulacji do istniejących reprezentacji przestrzennej charakterystyki otoczenia
	Eksploracja motoryczna	
Czas odpowiedzi jest zależny od właściwości stymulacji, takich jak intensywność i nowość		Mechanizmy wzbudzenia, taksje ukierunkowujące receptory w kierunku źródła bodźca, specyficzne ruchy (np. obracanie głowy)
	Odruch orientacyjny	
Śladowe, habituacja jest jedynym znakiem pojawiającej się kontroli		Obwody neuronalne pracujące jak całkowite automaty
	Taksja	

Źródło: Pisula i Osiński, 2001, s. 14.

4.9. AUTOMATYCZNE I KONTROLOWANE, ŚWIADOME I NIEŚWIADOME

Ważny problem pojawia się wtedy, gdy rozważa się kwestię relacji między świadomym–nieświadomym i kontrolowanym–niekontrolowanym. Automatyczne niezmiernie często traktowane

jest jako równoznaczne z nieświadomym, kontrolowane zaś jako równoznaczne ze świadomym. O ile to ostatnie przyrównanie wydaje się zasadne (w każdym razie nie potrafię znaleźć dowodu zaprzeczającego), o tyle założenie, że nieświadome i automatyczne jest równoznaczne, budzi sporo wątpliwości. Wydaje się, że mamy tu raczej do czynienia z układem niezależnych wymiarów, przedstawionym w tabeli 4.4.

Badania eksperymentalne, również te przytoczone wcześniej, pokazują, że brak świadomości bynajmniej nie musi być przeszkodą w sensownym kierowaniu się bodźcami (kierowaniu się znaczeniem bodźców, których nie dostrzegliśmy). Można znaleźć niemało przykładów zachowań, które są zarazem świadome i automatyczne.

Tabela 4.4
Ortogonalny układ świadomości i kontroli

	Automatyczne	Kontrolowane
Nieświadome	Czynności wegetatywne	?
Świadome	Chodzenie, czynności nawykowe	Zdawanie egzaminu

Źródło: opracowanie własne.

Proste czynności odruchowe oraz skomplikowane łańcuchy reakcji odruchowych – odruch źreniczny z jednej strony, z drugiej zaś na przykład chodzenie – to czynności tak dalece automatyczne, że niezauważalne. Odruchu źrenicy nie jesteśmy świadomi, ale chodzenia – tak. W wielu wypadkach nie zdajemy sobie sprawy z wykonywania danej czynności (na przykład reakcji na światło), a w wielu innych co prawda zdajemy sobie sprawę

z jednego aspektu czynności (co?), lecz rzadko zdajemy sobie sprawę z drugiego aspektu (jak?) czy aspektu trzeciego (dlaczego?). Tak się dzieje, gdy czynność zostaje zrutynizowana albo gdy staje się dobrze utrwalonym nawykiem, na przykład w wypadku czynności wyuczonych (chodzenie, gra w tenisa, skok wzwyż tak zwanym floopem, gra na wiolonczeli). W tych wszystkich wypadkach w okresie uczenia się, nabierania wprawy, trzeba więcej kontroli niż kiedykolwiek, ale w miarę osiągania sprawności kontrola ta jest coraz mniejsza, a po osiągnięciu wprawy kontroli potrzeba znacznie mniej, a nawet staje się ona zbędna.

Można zatem powiedzieć, że nabieranie wprawy jest także procesem redukowania świadomości ukierunkowanej na wykonanie czynności. Z sensem możemy mówić o ekonomizacji czynności poprzez jej zautomatyzowanie. Zasoby uwagi przeznaczone na kontrolę zachowania mogą być wykorzystane w innym celu.

4.10. CO W SŁUŻBIE CZEGO?

Przez długi czas (niestety) pokutowało i nadal (niestety) pokutuje upowszechnione przez Zygmunta Freuda przekonanie, że świadomość „pracuje” w służbie nieświadomości. Zakładano, że procesy świadome w dużej części są maską dla prawdziwych mechanizmów regulacji zachowania, maską zasłaniającą dostęp do istoty rzeczy zarówno samemu podmiotowi, jak i obserwatorom. W gruncie rzeczy to, co reprezentowane

w świadomości, było sprawą drugorzędną, bo i tak nie zapewniało możliwości wyjaśnienia mechanizmów zachowania: powodów, celów, motywów i tym podobnych. Ten rodzaj rozumowania musiał, jak się zdaje, prowadzić do poszukiwania uniwersalnego wyjaśnienia mechanizmu zachowania, a następnie do odkrywania kolejnych przejawów tego mechanizmu. „Odkrycie" libido było wspaniałym wynalazkiem, bo niemal wszystko, co można było zauważyć w zachowaniu jednostki, ale także w jej myślach czy w jej snach, udawało się przecież interpretować jako zamaskowany sposób realizacji jednego tylko (ale za to jakiego!) popędu. Głodówkę i obżarstwo, celibat i promiskuityzm, spanie i bezsenność, lenistwo i pracowitość, indyferencję i zaangażowanie – wszystko to bywało (a tu i ówdzie jeszcze jest) wyjaśniane przez dążenie do realizacji libido. Oznaczałoby to, że zachowaniem rządzi nieświadome, a treści świadomości są tylko pewnego rodzaju dekoracją, istniejącą głównie na użytek samouspokojenia czy uzasadnienia własnych niezrozumiałych zachowań.

Podobny charakter ma przekonanie, że wszystkie procesy regulacyjne są w swej zasadniczej części automatyczne (Bargh, 1999; Bargh, 1994; Chen i Bargh, 1998) – albo dlatego, że tak zostały ukształtowane ewolucyjnie, albo dlatego, że zautomatyzowały się w toku uczenia się i wykonywania czynności. Kontrola nad zachowaniem pojawia się (bo tylko wtedy jest potrzebna) w fazie nabywania zachowania, w sytuacjach trudnych czy w warunkach opresyjnych. Można powiedzieć, że w takim ujęciu świadomość jest stanem przejściowym,

ustępującym (choć bynajmniej nie zawsze) miejsca bardziej ekonomicznym automatyzmom (Kolańczyk, 1997).

Istnieje także przekonanie, że procesy nieświadome i czynności zautomatyzowane są zapleczem dla efektywnego wykonywania działań kontrolowanych. Takie stanowisko znaleźć można w pracach Roberta Sternberga dotyczących inteligencji (Sternberg, 1885). Bardziej umiarkowane, ale podobne stanowisko przedstawia Edward Nęcka (2000) w swojej formalnej koncepcji intelektu.

Jest wreszcie stanowisko, które wydaje się najbardziej racjonalne i zgodne z wiedzą o mechanizmach regulacyjnych. Jest to podejście integracyjne, wedle którego zarówno poziom regulacji automatycznej, jak i poziom regulacji kontrolowanej, zarówno procesy nieświadome, jak i procesy świadome w sposób skoordynowany i stosownie do wymagań sytuacji realizują odpowiednie programy zachowania. Stanowisko to dawno temu przedstawił Tadeusz Tomaszewski. Warto przypomnieć tę koncepcję, która w prosty sposób opisuje współistnienie procesów zachodzących na dwóch poziomach. Poziom elementarny to poziom S–R (bodziec–reakcja), najbardziej zautomatyzowany, poziom wyższy zaś to poziom Z– W (zadanie–wynik). Osiągnięcie oczekiwanego wyniku nie jest możliwe bez sekwencji reakcji (Tomaszewski, 1963, 1966). Przed laty podjąłem próbę rozszerzenia pomysłu Tomaszewskiego, pokazując, że w istocie jest to struktura trójpoziomowa: działanie, czynność, ruch, przy czym na poziomie działania przeważają procesy świadome kontrolowane, na poziomie ruchu – procesy automatyczne, a czynności bywają i takie, i takie (Łukaszewski, 1974).

Prawdopodobnie nie ma takiej sytuacji, w której u człowieka byłyby to wyłącznie automatyzmy lub wyłącznie czynności kontrolowane i świadome.

Dziś możemy powiedzieć, że nie ma wyraźnej rywalizacji czy opozycji między procesami kontrolowanymi i automatyzmami, między procesami świadomymi i przebiegającymi poza świadomością. Rośnie też liczba danych ukazujących niektóre reguły współistnienia tych dwóch porządków. W każdym razie mit o człowieku, który jest polem walki między ukrytymi pragnieniami, nieświadomymi impulsami a świadomą cenzurą, zdaje się należeć do przeszłości. Być może uradowałoby to Stanisława Lema, że pogląd, na którego temat tak ironizował, traci swoją moc (zob. ramka 4.9).

RAMKA 4.9

CZŁOWIEK POLEM WALKI

Doktryna psychoanalityczna wykrywa w człowieku bydlę, osiodłane przez sumienie z takim fatalnym skutkiem, że bydlęciu jest niewygodnie pod owym zbożnym jeźdźcem, a jeźdźcowi nie lepiej w takiej pozycji, albowiem jego wysiłek zmierza nie tylko ku temu, żeby bydlę poskromić, ale jeszcze, by uczynić je niewidzialnym. Koncepcja, wedle której mamy w sobie stare zwierzę, na oklep unoszące nowy rozum, jest zlepkiem mitologicznych prymitywizmów.

Psychoanaliza dostarcza prawdy sposobem infantylnym, to jest gimnazjalnym; dowiadujemy się z niej, brutalnie i pospiesznie, rzeczy, które nas szokują i przez to zniewalają do posłuchu. Nieraz bywa i właśnie jest tak w tym przypadku, że uproszczenie, dotykające nawet prawdy, lecz tandetne, jest warte tyle samo ile fałsz. Raz jeszcze pokazano nam demona i anioła, bestię i boga, splecionych w manichejskim uścisku i raz jeszcze człowiek został ubezwinniony przez samego siebie jako teren walki sił, co w niego wlazły, co go wypchały sobą i panoszą się w jego skórze. Toteż psychoanaliza jest przede wszystkim „gimnazjalizmem". Skandale mają nam człowieka

wyłożyć, a cały dramat egzystencji rozgrywa się pomiędzy świnią i sublimatem, w jaki może ją obrócić wysiłek kultury.

Stanisław Lem, *Głos Pana*, Interart, Warszawa 1996, s. 8.

PODSUMOWANIE

Choć przez wiele lat utrzymywał się ostry podział między tym, co świadome, i tym, co nieświadome, dziś zdaje się on tracić na znaczeniu. W pierwszym rzędzie dlatego, że granica między tymi stanami jest nieostra, a co więcej, po każdej stronie tej teoretycznej granicy istnieją zróżnicowane poziomy funkcjonowania i różnorodne stany. Wszelkie próby upierania się przy ideach skrajnych, czy to dotyczących automatyzmów, czy też świadomości, jako jedynych istotnych wyznacznikach przebiegu procesów regulacyjnych trącą dogmatyzmem. Regulacja świadoma jest sprawna, bo w zapleczu dokonuje się wiele procesów automatycznych, regulacja automatyczna jest sprawna, bo część kontroli i metakontroli nad zachowaniem przejmuje świadomość.

Pytanie, czy regulacja zachowania jest zasadniczo świadoma, czy zasadniczo nieświadoma, należy do rodzaju źle postawionych. Inna sprawa, że idee dotyczące obu aspektów regulacji zachowania były wielokrotnie nadużywane. Dlatego priorytetowym zadaniem nie jest już spekulowanie, ile jest w procesach regulacyjnych świadomości, a ile automatyczności, ale raczej poszukiwanie wiedzy o wzajemnych powiązaniach tych dwóch aspektów procesu regulacyjnego.

[1] Oczywiście chodzi o słowa tabu z lat pięćdziesiątych, bo dziś należą one do żelaznego repertuaru bohaterów wyświetlanych na co dzień filmów akcji.

[2] Czy oznacza to jednak, że emocje poprzedzają procesy poznawcze, jest osobną kwestią.

[3] Podczas wielokrotnego powtarzania bodźców podprogowych mogą one być jednak z powodzeniem spostrzegane i rejestrowane w polu świadomości.

[4] To tak, jakby opis kobiety mógł poprzestać na stwierdzeniu, że jest to niemężczyzna. Niewielu by się na to zgodziło.

KTO TU RZĄDZI: SOMA CZY PSYCHE?

Zawarty w tytule odwieczny dylemat dotyczy porządku panowania. W istocie bowiem jest to pytanie o hierarchię: czy materialna strona przesądza o stronie duchowej, psychicznej, czy też odwrotnie – duchowa kontroluje materialną.

Na pozór problem wydaje się rozwiązany. Tymczasem relacja między ciałem, bytem materialnym, a psychiką czy – jak to dawniej mawiano – „duszą", czyli niematerialną stroną człowieka, to nadal w wielkim stopniu tajemnica. Jak to się bowiem dzieje, że niedobory witamin powodują kłopoty z pamięcią? Dlaczego uszkodzenie niewielkiej części mózgu sprawia, że człowiek nie odróżnia żony od kapelusza (Sacks, 1994)? Co sprawia, że choroba serca wyzwala niepohamowane napady paniki?

A z drugiej strony – jak to się dzieje, że ludzie zdrowieją (choćby na krótko) od dotknięcia szarlatana czy znachora? Jak to się dzieje, że placebo, na przykład cukier puder z wapnem, usuwa ból, jeśli człowiek sądzi, że to środek przeciwbólowy? W jaki sposób ludzie odraczają umieranie do wesela córki albo do własnych urodzin? Dlaczego ludzie wykształceni żyją dłużej? Można setkami zadawać takie pytania.

Pierwsza seria pytań wydaje się mniej kłopotliwa. Oto bowiem fizyczne, materialne ciało w wyniku swojego funkcjonowania jest źródłem (przyczyną) pewnych procesów informacyjnych. To tak,

jak w wypadku kamieni młyńskich, które obracając się, mielą wsypane między nie zboże i trą je na mąkę, a jednocześnie wydają dźwięki, które mają znaczenie informacyjne. Podobnie tutaj struktury materialne organizmu w wyniku swego funkcjonowania powodują nie tylko zmianę w sferze materialnej, ale także sprawiają, że dokonują się procesy informacyjne, na przykład zapamiętywanie, rozpoznawanie i tym podobne. Można łatwo zrozumieć, że zmiany fizyczne powodują również zmiany informacyjne, psychiczne. Nie oznacza to jednak, że zawsze wiemy, jak się to dokonuje.

Druga seria pytań wkracza na pozór w sferę metafizyki. W tym wypadku bowiem mamy do czynienia z sytuacją poniekąd odwrotną. Procesy natury informacyjnej – myślenie, pragnienia, zaufanie, przekonania i inne zjawiska – pociągają za sobą zmiany w systemie procesów materialnych. To tak, jakby oczekiwać, że ktoś samą myślą przesunie przedmiot albo – jak bohater Sławomira Mrożka – natęży się umysłowo i zacznie mówić po angielsku (ramka 5.1). Do tego sposobu myślenia ludzie często się odwołują, mówiąc nam „Postaraj się wyzdrowieć". Do tego nawiązują terapeuci różnych orientacji postulujący myślenie pozytywne. Czy ten rodzaj zależności – psychika wpływa na stany ciała – jest w ogóle możliwy? A jeśli tak, to dlaczego? A jeśli tak, to w jakich warunkach? Jakiego rodzaju energia wywołuje takie fizyczne skutki? Czy może raczej mamy do czynienia ze zbiorowym złudzeniem?

RAMKA 5.1

WYSTARCZY SIĘ NATĘŻYĆ

Pani się uśmiechnęła, poklepała wierzchowca po szyi i coś do niego powiedziała po angielsku. Koń w miejscu przebierał nogami, głową na boki rzucił raz i drugi, ale nic – nie rusza. Na to jeden pan, przystojny, szpakowaty, z wąsem elegancko przystrzyżonym, opalony, pokazuje na mnie i też mówi coś po angielsku. Pani głową kręci, śmieje się, on znowu coś po angielsku. Ja stoję grzecznie i bokiem, z rysami poważnymi, nawet walizki nie wypuściłem z ręki. Aż widzę: drugi pan, młody, czarny, też bardzo przystojny, z szerokimi barami, z konia zsiada i do mnie podchodzi. Słyszę, mówi coś do mnie i czeka, żebym mu odpowiedział.

Mnie wszystko w głowie zawirowało, bo nie umiem po angielsku. Ale jakże tu pokazać, że nie umiem?

Więc natężyłem się.

Nie pierwszy to już raz w życiu natężyłem się. Przypomnę jedno zdarzenie.

(...)

Raz przyszło mi do głowy, że przecież musi być jakiś sposób. Natężyłem się więc okropnie ile miałem sił. I stało się: zaśpiewałem. Ale nie tak zwyczajnie, jak to sobie człowiek czasem podśpiewuje. Zaśpiewałem pięknie, głosem niespodziewanie głębokim, cudnym, wibrującym. Głowę odrzuciłem do tyłu, nogę założyłem na nogę i łokciem wsparłem się o kontuar. Piosenka była włoska: „O sole mio". Wszyscy spojrzeli na mnie z najwyższym zdumieniem. Nikt nie wiedział, że ja umiem tak śpiewać, ja także nie. Ja zaś śpiewałem lekko, swobodnie, bo przekroczyłem próg możliwości i niezmierne szczęście mnie ogarnęło. Jednak z zewnątrz musiało się wydawać, że zaśpiewałem tak sobie ot tylko, mimochodem, jak gdyby po prostu przyszła mi na to ochota. Z filuternym uśmiechem, trochę roztargniony, bo zapatrzony przede wszystkim w piękno mojego śpiewu, trochę nieobecny, nieobecnością artysty uniesionego własną sztuką, jednakże dla ludzi życzliwy, niczego im nie skąpiący, dobroduszny, wcale nie odsuwający ich od tejże piękności, której byłem źródłem i władzą.

(...)

Natężywszy się zrozumiałem, co do mnie mówi ten młody:

– Prosimy pana uprzejmie, żeby pan zdjął ten kapelusz. Wierzchowiec Miss Clavier spłoszył się i nie pójdzie dalej, jeżeli nie zdejmie pan kapelusza.

Zazwyczaj miałbym wiele kłopotu z zachowaniem się w takiej sytuacji. Ale teraz w lot znalazłem odpowiedź. Postawiłem walizkę na żwirze i podszedłem do amazonki. Koń zastrzygł uszami, przysiadł na zadzie i wytrzeszczył oczy.

– Pani – powiedziałem swobodną angielszczyzną. – Jest mi niezmiernie przykro, że mój kapelusz stał się przyczyną zajścia. Proszę

przyjąć wyrazy ubolewania. Niemniej jeżeli zdejmę kapelusz, to nie przed koniem, ale przed panią, w hołdzie dla jej piękności.

To mówiąc obnażyłem głowę i skłoniłem się.

Pani zaśmiała się i zaczerwieniła lekko.

– Ależ co znowu! – zawołała. – Czyżby pan porównywał moją Elizę ze mną? Proszę tylko spojrzeć, jaka ona cudowna, to wygięcie szyi, ten chód. – I poklepała zwierzę po karku.

– Monizo – odezwał się starszy dżentelmen – zdajesz się zapominać, że czekają na nas w „Excelsiorze". Ruszajmy. Dziękuję panu – zwrócił się do mnie chłodno.

– Pan, o ile się nie mylę, też w stronę „Excelsioru"? – zapytała mnie, nie odpowiadając starszemu.

– Owszem, poniekąd – odparłem.

– Doskonale, możemy więc pojechać razem!

– Ależ, Monizo, pan idzie na piechotę! – zauważył tamten podniesionym głosem.

– Wobec tego niech Mike zsiądzie i odstąpi mu wierzchowca. Zaczeka tutaj, a my przyślemy po niego Vladyslava.

Tak zaczęła się wielka miłość do mnie Monizy Clavier, aktorki filmowej znanej na całym świecie.

Sławomir Mrożek, *Moniza Clavier*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1983, s. 7–12.

Padło tu wiele trudnych pytań. Niektóre z nich od wieków spędzały i nadal spędzają sen z powiek filozofom. A także psychologom zaangażowanym w spory na ten temat. Rzecz jednak w tym, że i pytań jest więcej, i więcej jest zadziwiających spraw, gdy idzie o ciało ludzkie i jego relacje z psychiką. Niektóre z nich zostaną przedstawione w tym rozdziale.

5.1. CZYJE JEST CIAŁO?

Sprawa pierwsza to niezmiernie interesujący stosunek do własnego ciała. Kiedy Marylin Monroe śpiewała, że jej serce należy do tatusia, zdanie to nie wywoływało żadnego zdziwienia, chociaż powinno, w obu swoich częściach. „Moje serce" – to znaczy czyje? „Należy do tatusia" – to znaczy moje czy tatusia? Kiedy słyszymy szeptane w uniesieniu „Moje ciało należy do ciebie", to czyje jest to ciało? Moje? Jej? Jego?

„Monica Bellucci ma piękne ciało". To zdanie, pomijając preferencje estetyczne i różnice gustów (choć bardzo bym się dziwił, gdyby ktoś uważał inaczej), nie budzi sprzeciwu. Kiedy Monica Bellucci, Naomi Campbell lub inna piękna pani powie: „Mam piękne ciało" albo „Moje ciało jest piękne", wtedy sprzeciw budzi przede wszystkim domniemywana skłonność do autogloryfikacji. Niejedna osoba powie: „Mogłaby być troszkę skromniejsza". Tymczasem jest tu jeszcze jeden problem: czyje jest to ciało. Na pierwszy rzut oka odpowiedź jest oczywista – wiadomo przecież, to ciało Moniki Bellucci, a to Naomi Campbell.

Nie jest to jednak takie oczywiste. Pojawia się bowiem natrętne pytanie: gdzie jest Naomi Campbell, a w każdym razie gdzie jest Naomi Campbell w stosunku do swojego ciała? W ciele? Czy może poza nim?[1]

Jeśli używamy zaimka dzierżawczego „moje", to powiadamy, że istnieje relacja własności lub co najmniej przynależności. Relacja ta oznacza istnienie dwóch obiektów. Pierwszym jest posiadacz (podmiot), drugim jest obiekt posiadany lub przynależny (przedmiot). Jeżeli Stefan, zataczając ramieniem krąg, mówi: „To wszystko to moja ziemia" – mówi o relacji posiadania. Stefan (podmiot) posiada sto hektarów ziemi (przedmiot). Relacja jest

jasna. Kiedy ktoś mówi: „Popatrzcie, to mój pies”, to sytuacja jest już bardziej skomplikowana, bo przecież pies mógłby powiedzieć: „Popatrzcie, to mój pan”, co oznaczałoby dwustronną relację własności. Ale pomińmy to.

Mniej udanie (choć zrozumiale) brzmią wyrażenia słyszane codziennie: „moja kobieta”, „mój narzeczony”, „moja sąsiadka”, „mój szef”. To także opisy relacji, ale nie między podmiotem i przedmiotem, ale między dwoma podmiotami. W tym wypadku określenia „moja”, „mój” nie opisują relacji posiadania, lecz tylko psychologiczną relację więzi czy przynależności. Mamy tu zatem i problemy językowe, i problemy logiczne.

W słowach „moje ciało” nie ma przecież mowy ani o własności, ani też o przynależności. „Moje” to znaczy czyje? Kto (co?) „posiada” to ciało? Kto (co?) jest jego właścicielem? Z pozoru wiadomo – to Ja. Cóż to jednak znaczy, że Ja posiada ciało? Jakiego rodzaju relacja istnieje między ciałem i Ja?

RAMKA 5.2

Ciało

Ciało – poza tym, że sobie jest niezależnym bytem – jest też dokładnie takie, jak je nosisz.

Jeżeli nosisz je naturalnie – ono jest naturalne. Jeżeli nosisz je nienaturalnie – ono jest nienaturalne. Jeżeli nosisz je cicho – ono jest ciche. Jeżeli nosisz je hałaśliwie – ono jest hałaśliwe. Jeżeli nosisz je przystojnie – ono jest przystojne. Jeżeli nosisz je nieprzystojnie – ono jest nieprzystojne. Jeżeli nosisz je miękko, łagodnie, powiewnie – ono jest miękkie, łagodne, powiewne. Jeżeli nosisz je hardo, twardo, gwałtownie, brutalnie – ono jest harde, twarde, gwałtowne, brutalne. I to wszystko bliźnim naszym udziela się.

Zaobserwuj to. U siebie i u drugich.

Edward Stachura, *Wiersze pozostałe*, Wydawnictwo C i T, Toruń 2000, s. 122.

Postawione pytania pozwalają, być może, zauważyć jeden z najważniejszych paradoksów ludzkiego funkcjonowania psychicznego: ciało stało się fizycznym przedmiotem dla psychicznego podmiotu. O przedmiocie cielesnym sporo wiadomo, bo jest fizycznej natury. Ale czym jest, gdzie jest, w jaki sposób jest (istnieje) psychiczny podmiot? Ten sposób myślenia prawdopodobnie jest źródłem stałego przeciwstawiania ciała – duszy (śmiertelne ciało, nieśmiertelna dusza), ciała – psychice, ciała – umysłowi (materialne ciało, informacyjny umysł) i tym podobnie. W rzeczywistości, obiektywnie na to patrząc, człowiek nie tyle ma ciało, ile raczej jest ciałem. Jest biologicznym organizmem (zob. rozdział 1), w którym dokonują się złożone procesy psychiczne.

Odwieczne pytanie o relacje między duszą (psychiką) i ciałem wymaga zatem przeformułowania. W swej oryginalnej formie jest wyrazem ukrytego założenia o dychotomii ciała i duszy (psychiki), a w najlepszym razie – o paralelizmie psychofizycznym. Cała historia ludzkiej myśli humanistycznej przesycona jest takimi ideami. Zwierzęce ciało i boska dusza. Takie przeciwstawienie oczywiście rodzi pytania o prymat. Co jest ważniejsze? Co o czym decyduje? Co rządzi czym i dlaczego?[2] „Kto tu rządzi?” – pyta Gazzaniga (2013) i dodaje: „Ja czy mój mózg?”.

Jedyne wyjście, jakie nam pozostaje, to zgodzić się, że znaczenie zaimka dzierżawczego „mój”, „moja”, „moje” przestało w swej istocie dotyczyć dzierżawczości (a więc posiadania), gdyż obejmuje

swoim zakresem wiele różnych stanów (Rumelhart i Norman, 1978). Zakres ten zawiera stany od relacji posiadania do relacji współwystępowania (korelacji). Na przykład: Jan ma duże jezioro. Jan ma wysokie czoło. Samochód Jana ma czerwony kolor. Smutek Jana ma swoje dobre strony.

Wszystko to nie zmienia faktu, że w sposobie myślenia człowieka z ulicy ciało nabrało sensu przedmiotowego, że traktowane jest jak dziecko, które czasem bywa powodem do dumy, a czasem staje się przyczyną zmartwienia. Jest jednak ktoś, kto się nim cieszy lub martwi. Można z pewną (ale chyba niewielką) przesadą powiedzieć, że psyche w tajemniczy sposób przejęła funkcję rodzica w stosunku do ciała. Wynika z tego poczucie drugorzędności ciała, a także brak refleksji nad różnymi aspektami psychicznej podmiotowości. Z drugiej strony – jak zobaczymy dalej – ciało stało się przedmiotem nadzwyczaj silnego zainteresowania, a nawet – niejednokrotnie – obsesji. Tyle tylko, że wyłącznie z perspektywy estetycznej. Pełno tu sprzeczności.

5.2. MÓZG

Jedna z pacjentek z poważnym uszkodzeniem mózgu mówiła: „Kiedy znajdę coś ciekawego, kiedy wypatrzę coś cennego, to moja ręka mi to zabiera”. Ręka jest tutaj traktowana jak coś obcego, coś przeciwstawionego Ja. Ale pacjentka nadal wie, że jest to jej ręka („moja ręka”). Pacjent z innym uszkodzeniem mózgu widzi tylko jedną stronę obrazu, nie dostrzega drugiej. Tak więc nie widzi, że z dwóch domów jeden płonie, jeśli płomień znajduje się w strefie

nieobjętej widzeniem. Ten sam pacjent zapytany, w którym z dwóch domów chciałby mieszkać, wybierze jednak ten, który nie płonie. Wie i nie wie. Inny jeszcze człowiek nie wie, że widzi, a inny nie wie, że nie widzi. Mnóstwo takich materiałów można znaleźć w literaturze (Grabowska, 2001; Herzyk, 2001; Ingram, 1996; Sacks, 1994).

Mózg człowieka jest przedmiotem jego dumy. Wskazuje się, że jest duży. Oczywiście w porównaniu z gołębiem, którego mózg waży ledwie 3 gramy, nasz ponadkilogramowy mózg jest gigantem. Jednakże w porównaniu z wielorybem (7 kilogramów), słoniem (5 kilogramów), delfinem butlonosym (2 kilogramy) to nie jest aż tak dużo. Wskazuje się również, że mózg jest duży proporcjonalnie – w stosunku do masy ciała. Proporcja u człowieka rzeczywiście jest niezła – 1 do 45 (u szympansa jest to 1 do 65), ale bynajmniej nie najlepsza – u myszy japońskiej wynosi 1 do 22, a u zwykłej myszy polnej – 1 do 40, a więc jest korzystniejsza niż u człowieka.

Istota nie polega zatem ani na bezwzględnej wielkości, ani na proporcji, ale na strukturze. Mózg ludzki ma bowiem proporcjonalnie największą część nową, a więc korę mózgową. Można powiedzieć, że znaczna część kory mózgowej jest nadwyżką w stosunku do potrzeb organizmu, przetrwania, prokreacji i wychowania potomstwa.

Niezliczone dane o funkcjonowaniu ludzkiego mózgu pokazują zdumiewającą złożoność tego zjawiska. Niektórzy twierdzą nawet, że jest on bardziej skomplikowany niż cała reszta kosmosu. A im bardziej układ jest złożony, tym bardziej wrażliwy na działanie dystraktorów z jednej strony i tym większe ma możliwości

adaptacyjne i kompensacyjne z drugiej. Miliardy komórek nerwowych mózgu nieustannie – dzień i noc – wykonują swoją pracę, najczęściej bez wewnętrznych konfliktów. Kwadryliony synaps łączą te komórki ze sobą, co oznacza tysiące impulsów przepływających przez każdą komórkę.

Ważący nieco ponad kilogram mózg jest tworem osobliwym. Zawiera około 100–120 gramów białka, nieco mniej tłuszczu, a reszta to woda. Sto gramów białka tworzy unikatową strukturę komórek czuciowych, ruchowych i połączeń między nimi (komórki przekaźnikowe). W tej strukturze zachodzą niezmiernie skomplikowane procesy biologiczne, chemiczne i elektryczne decydujące o sprawnym funkcjonowaniu naszego organizmu i sprawnym funkcjonowaniu człowieka w otoczeniu. Decydujące nie tylko o doraźnych stanach i działaniach, ale także o przechowywaniu doświadczeń, o korzystaniu z tych zasobów, o planowaniu i wyobrażaniu sobie przyszłości i tak dalej. Osiągnięty przez mózg poziom złożoności – jak pokazuje to Gary Marcus (2009) – pociąga za sobą rozliczne słabości w funkcjonowaniu ludzkiego umysłu.

RAMKA 5.3

OPCJA TURINGA

Na obciągniętej gumową rękawiczką dłoni trzymała kawałek czarnego plastiku o niezwykłym kształcie tak wysoko, że kamera rejestrująca przebieg operacji nie mogła go dostrzec.

– To wieloprocesorowa maszyna CM-0 z tysiącmegahercowym routerem i tysiącami megabajtów RAM-u. Może bez trudu wykonywać sto miliardów operacji na sekundę. Nawet po umieszczeniu mikrochipów kontaktowych pozostało jeszcze miejsce po uszkodzonej tkance. Komputer został do niego dopasowany kształtem.

Położyła superkomputer na jałowej tacy. Wici maszyny opadały nań, owinęły go, badając, po czym uniosły i ustawiły w prawidłowej pozycji do implantacji. Kiedy zakończono przygotowania, komputer uniesiono, a potem opuszczono w otwór w czaszce Briana.

– Przed ostatecznym ustawieniem maszyna łączy komputer z poszczególnymi mikrochipami. Następnie komputer zostaje umieszczony na przewidzianym miejscu. Natychmiast po zakończeniu ostatniego, zewnętrznego połączenia rozpoczniemy spajanie. Komputer już teraz powinien zacząć działać. Został wyposażony w program analityczno-uczący. Rozpoznaje podobne lub powiązane sygnały, przyporządkowując odpowiednie impulsy mikrochipom. Miejmy nadzieję, że to pozwoli nam dotrzeć do zasobów pamięci pacjenta.

Harry Harrison, Marvin Minsky, *Opcja Turinga*, tłum. A. Królicki, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 1999, s. 72–73.

Kora mózgowa jest silnie pofałdowana, jej powierzchnia po wygładzeniu byłaby znaczna, powiada się nawet, że osiągnęłaby ponad 4 metry kwadratowe (Poppel i Edinghaus, 1998).

Mózg ludzki jest osobliwością także dlatego, że liczba komórek nerwowych jest o wiele większa niż ta, która jest potrzebna do kontroli nad funkcjonowaniem samego organizmu na jego podstawowym poziomie. Innymi słowy, człowiek odznacza się bardzo wysokim wskaźnikiem encefalizacji, czyli nadwyżki wielkości mózgu w stosunku do wymogów, jakie stawia samo ciało i warunki otoczenia. Wskaźniki encefalizacji oblicza się wedle dość skomplikowanego wzoru: wylicza się mianowicie (pomińmy tu sposób) iloraz encefalizacji dla danego gatunku (Jerrison, 1973, 1982). Wskaźnik ten dla człowieka wynosi 7,79, podczas gdy dla reszty ssaków żyjących obecnie wynosi zaledwie 1 lub nieco powyżej 1[3]. Ta nadwyżka decyduje o niewyobrażalnych zdolnościach gromadzenia i przetwarzania informacji.

Niektórzy, na przykład Paul MacLean (1990, 1993), sądzą, że ludzki mózg jest złożony z trzech odrębnych, choć powiązanych z sobą części:

1. najstarszej (ciało prążkowane), regulującej najbardziej podstawowe funkcje organizmu i koordynującej podstawowe procesy regulacji stosunków z otoczeniem fizycznym, zwanej przez MacLeana mózgiem gadzim;
2. późniejszej (ciało migdałowate, przegroda), odpowiedzialnej za kontrolę emocji, kontrolę czynności związanych z przetrwaniem i zachowaniem gatunku, regulację podstawowych zachowań społecznych, nazywanej mózgiem paleossaków;
3. najmłodszej (kora mózgowa), zajmującej około 80 procent masy całego mózgu, odpowiedzialnej za złożone procesy emocjonalne oraz za przetwarzanie złożonych struktur informacyjnych, nazywanej mózgiem neossaków (MacLean, 1990, 1993).

Te trzy zróżnicowane struktury działają (w normie) jako zintegrowana całość, choć w pewnych warunkach procesy regulacyjne sterowane przez poszczególne części mogą pozostawać autonomiczne względem pozostałych.

Mózg jest także najważniejszym odbiorcą energii – pochłania ponad 20, a często znacznie więcej procent całej energii, jaką dysponuje organizm. Odżywianie mózgu jest więc najważniejszą funkcją układu krwionośnego. Co minutę przez ludzki mózg przepływa około litra krwi zaopatrzonej w tlen i inne składniki odżywcze. W ciągu doby przez mózg przepływa więc blisko półtora tysiąca litrów krwi! W ciągu 70 lat życia to prawie 37 milionów litrów krwi. Niedotlenienie mózgu choćby przez kilka minut powoduje nieodwracalne zmiany, a czasem śmierć. To ukazuje

ścisłą zależność w układzie „mózg–serce". Aby mózg funkcjonował, serce musi pompować krew, aby serce funkcjonowało, mózg (układ nerwowy) musi być dotleniony.

Tempo przepływu krwi przez mózg jest jednym z warunków chłodzenia mózgu, bo ludzki układ nerwowy (w odróżnieniu od wielu zwierząt) nie dysponuje żadnymi wyspecjalizowanymi urządzeniami chłodzącymi krew. Z tego samego powodu ludzie noszą czapki lub mają wełniste włosy (ludy sawannowe). Dodajmy, że to właśnie na czole ludzkim jest najwięcej gruczołów potowych i są one najbardziej efektywnym narzędziem chłodzenia mózgu (poprzez parowanie). Temperatura krwi decyduje o emocjach (Doliński, 2000c). Podniesienie temperatury krwi w mózgu oznacza pojawienie się emocji negatywnych, spadek temperatury oznacza emocje pozytywne. Jak widać, jest to całkowicie sprzeczne z ludowym przekonaniem o zimnej krwi ludzi spokojnych i gorącej krwi ludzi pobudzonych.

5.3. CIAŁO ZMIENIA STANY PSYCHICZNE

Nie ma żadnych wątpliwości – materialny, cielesny mózg jest siedliskiem i organizatorem złożonych procesów psychicznych. To najbardziej oczywisty dowód „wpływu" ciała na psychikę. Nad tym nie będę się tutaj rozwodził, wystarczy sięgnąć do prac z zakresu psychoneurologii.

Wiele innych spraw jest równie oczywistych. Wystarczy ból, jakaś dysfunkcja organizmu, aby poczuć się źle, przeżyć niezbyt dobry nastrój. Samo zdanie „Źle się czuję" jest zarazem

opowieścią o stanie ciała i o stanie psyche. „Głodnemu chleb na myśli" ma swoje znaczenie dosłowne i znaczenie metaforyczne. W dosłownym sensie oznacza, że głód aktywizuje takie funkcje psychiczne, które podporządkowane są zdobywaniu pożywienia. Wprawdzie Tadeusz Borowski, więzień KL Auschwitz, powiadał, że o głodzie można mówić dopiero wtedy, gdy na drugiego człowieka patrzymy jak na coś do jedzenia, lecz nie ulega wątpliwości, że głód angażuje, zmienia systemy wartościowania, eksponuje pewne bodźce, zwłaszcza te związane z jedzeniem (ramka 5.4 i ramka 5.5). Podobnie rzecz się ma z pragnieniem, seksem czy innymi podstawowymi potrzebami organizmu.

RAMKA 5.4

GŁÓD

Młody francuski badacz Raymond Maufrais postanowił odkryć źródła rzeki Mana w masywie Tumuc-Humac w Gujanie Francuskiej. W tym celu wyruszył samotnie, z psem Bobym, w dżunglę Gujany. Kilka dni po opisanych niżej wydarzeniach pamiętnik badacza się urywa. Pamiętnik znaleziono, autora – nigdy.

„Niedziela, 1 stycznia 1950

Wyschłe wargi, spuchnięty język, gwałtowne bóle żołądka, niebywała potrzeba żucia czegokolwiek. *Pinot* uspokaja mnie na kilka sekund; przyśpiesza bicie serca, zadyszka.

Przy wstawaniu z hamaka dostaję zawrotów głowy. Mimo wszystko chcę się wziąć do budowania tratwy i ściąć drzewo *cacon*. Brak mi siły. Jeśli jutro nie będę jadł, to już koniec ze mną, bo nawet nie będę w stanie polować.

Poniedziałek, 2 stycznia

Zabiłem małą jaszczurkę. Znów bezskutecznie próbuję łowić ryby. W zatoce tylko *yaya* istne zatrzęsienie maleńkich rybek, które godzinami próbuję schwytać na wędkę; ani razu mi się to nie udaje. Wymioty, zawroty głowy.

Wtorek, 3 stycznia

Zebrawszy wszystkie siły ruszyłem na polowanie. Na piętnaście metrów ode mnie wzbija się stado czubatek, na próżno je ścigam. Flower drży mi w rękach i nie mogę spoglądać na wysokie gałęzie. Boby staje się zły, cierpi. Kostkę nogi mam wciąż spuchniętą. Boli mnie.

Wieczorem zabiłem Boby'ego. Miałem siłę go poćwiartować i rozpalić ogień. Wziąłem się do jedzenia; potem poczułem się niedobrze: ściśnięty żołądek spowodował, że trawienie było połączone z boleściami. Poczułem się naraz taki samotny, że uświadomiłem sobie, co zrobiłem, i zacząłem płakać – pełen wściekłości i wstrętu".

Raymond Maufrais, *Zielone piekło*, tłum. Z. Polarek, Iskry, Warszawa 1966, s. 149 i nast.

RAMKA 5.5

ŻYWNOŚĆ JAKO ŚWIĘTOŚĆ

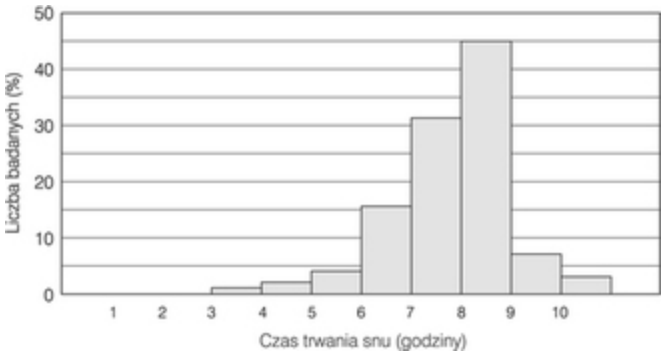
W tym szczególnym społeczeństwie istnieje prócz języka jedyna wspólna wartość, której Ikowie trzymają się kurczowo, a mianowicie *ngag*, żywność. Nie jest to cyniczny żart – gdy chodzi o Ików, nie ma miejsca na cynizm. Wartość tę jasno określają sami Ikowie w codziennych rozmowach, w zasadach będących podstawą myśli i czynów. Jest to jedyne kryterium, jakim mierzą dobro i zło, słuszność i brak słuszności. Już samo słowo „dobry", *marangik*, oznacza po prostu „żywność", co po bliższym sprecyzowaniu zamienia się w „posiadanie żywności", a w końcu w „indywidualne posiadanie żywności". Chciałem się przekonać, co kryje w sobie to słowo jako przymiotnik i kto jest w ich pojęciu „dobrym człowiekiem", *iakw anamarang*. Miałem nadzieję, że usłyszę w odpowiedzi, iż dobry człowiek to taki, który pomaga ci napełnić żołądek, ale nie, odpowiedź była typowa dla Ików: dobry człowiek to taki, który ma pełny żołądek. Dobro tkwi w samym działaniu, a w każdym razie nie w działaniu na korzyść drugiego człowieka.

Nie powinniśmy się więc dziwić, kiedy matka wyrzuca z domu trzyletnie dziecko. Karmiła je piersią, acz niezbyt ochoczo, i dbała o nie jako tako przez trzy lata, teraz więc powinno samo sobie radzić. Wydaje mi się, że wyrzucone dziecko musi odczuwać przede wszystkim ulgę, bo dopóki pozostaje pod opieką rodziców, matka nosi je wszędzie ze sobą w skórzanych szelkach, a ponieważ sama nie jest zbyt silna, robi to nad wyraz niechętnie. Kiedy chce zająć się szukaniem żywności albo jest

przy wodopoju czy w polu, zsuwa szelki i z impetem spuszcza dziecko na ziemię, przy czym oczywiście śmieje się, jeżeli dziecko się potłucze. Wiele razy widziałem, jak to robiły Bila i Matsui. Po czym matka zajmuje się swoimi sprawami, a dziecko zostawia na pastwę losu, niemal mając nadzieję, że przyjdzie jakiś drapieżnik i porwie je. Raz się to podczas mojego pobytu zdarzyło – przynajmniej o tym jednym wypadku wiem – i matka była zachwycona. Pozbyła się dziecka, nie musiała już nosić go ze sobą i żywić, a co więcej, znaczyło to, że w okolicy jest lampart, który po pożarciu dziecka prawdopodobnie zapadł w sen i będzie tym łatwiejszą zdobyczą. Mężczyźni od razu wyruszyli i znaleźli lamparta, który pożarł dziecko w całości, pozostał tylko kawałek czaszki. Zabito go, upieczono i zjedzono, łącznie z nieprzetrawionym jeszcze dzieckiem. Taka jest ekonomia Ików i może nawet jest na swój sposób słuszna, nie zbliża jednak dzieci do rodziców ani rodziców do dzieci.

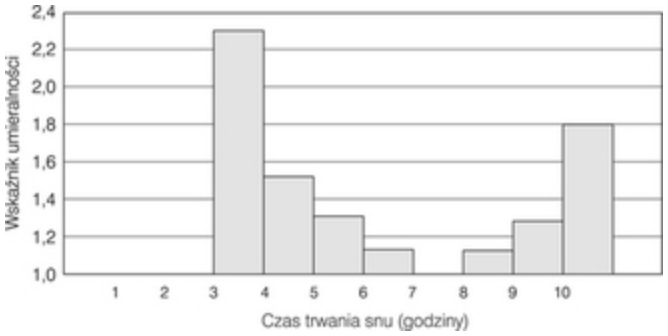
Colin M. Turnbull, *Ikowie ludzie gór*, tłum. B. Kuczborska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1980, s. 109–110.

Szczególny wpływ na funkcjonowanie psychiczne ma bezsenność. Mimo że śpimy wszyscy, funkcje snu nie zostały do końca poznane. Większość ludzi śpi w przybliżeniu tyle samo. Alexander Borbely (Borbely, 1990; Kripke, Simons, Garnfinkel i Hammond, 1979) podaje, że blisko 80 procent osób śpi od 7 do 9 godzin (badania objęły blisko milion Amerykanów powyżej trzydziestego roku życia; rycina 5.1). Co ciekawe, istnieje niewyjaśniona korelacja między długością trwania snu i umieralnością. Wskaźnik ten jest najniższy u osób, które sypiały 7 do 8 godzin. U osób, które spały mniej niż 4 godziny, wskaźnik ten jest ponaddwuipółkrotnie wyższy, a u osób, które spały ponad 10 godzin, wskaźnik ten jest wyższy ponadpółtorakrotnie (rycina 5.2).



Rycina 5.1.
Czas przeznaczony na sen.

Źródło: Borbely, 1990, s. 44, opracowanie własne.



Rycina 5.2.
Średni czas trwania snu a wskaźniki umieralności.

Źródło: Borbely, 1990, s. 46, opracowanie własne.

Bezsenność, jak podaje Alexander Borbely (1990), dotyka okresowo prawie połowę populacji, trwałe formy bezsenności zaś występują o około 10 procent ludzi. Brak snu, szczególnie długotrwały, pociąga za sobą zaburzenia w funkcjonowaniu psychicznym. Luce i Segal (1969) opisują eksperyment, w którym Peter Tripp postanowił nie spać ponad 8 dób (ramka 5.6).

RAMKA 5.6

DOŚWIADCZENIE DŁUGOTRWAŁEJ BEZSENNOŚCI

Niemal od razu, pierwszego dnia, owładnęła nim ogromna senność. Przezwyciężył ją dzięki stałemu towarzystwu, przechadzkom, testom, jednak po upływie 5 dni trzeba mu było podać środek pobudzający. Choć stan jego zdrowia był dobry, otrzymywał bowiem bogatą w białko dietę, taką jaką stosują sportowcy, wkrótce sam stwierdził, że czuje się jak „pies w studni". Po dwóch dniach doświadczenia, zmieniając obuwie w hotelu, przekazał Westowi bardzo interesujące spostrzeżenie. W jego butach znajdowała się pajęczyna – oczywiście dostrzegalna tylko dla niego. West uprzedził go, że zapewne doznaje złudzeń wzrokowych. Plamki na stole stawały się dla niego robakami. Wydawało mu się, że w swoim pomieszczeniu widzi królika. Zaczął też mieć trudności w przypominaniu sobie rozmaitych spraw.

Po 100 godzinach, a więc dopiero w połowie doświadczenia, Tripp osiągnął nieunikniony punkt krytyczny. Mógł teraz wykonać nie więcej niż dwie serie testów dziennie. Próby wymagające uwagi lub minimalnej bystrości umysłu stały się nie do zniesienia. W 170 godzinie testy stały się torturą. Proste zadania algebraiczne, które Tripp normalnie rozwiązywał bez trudu, wymagały teraz nadludzkiego wysiłku, którym on sam był przerażony. Bolesne wprost było przyglądanie się jego pełnym udręki usiłowaniom sprostania tym próbom.

Niezdolność do skupienia uwagi i utrata bystrości umysłu nie były jednak najgorsze. W 110 godzinie wystąpiły objawy *delirium.* „Wówczas niewiele mogliśmy się dowiedzieć o tym, ponieważ Tripp nie mógł nam o tym powiedzieć" – mówił jeden z lekarzy. Stało się to jasne dopiero wtedy, gdy poddano ocenie dziwne wypowiedzi i zachowanie się Trippa w czasie doświadczenia oraz przyjęto jego późniejsze stwierdzenia. Świat widziany jego oczami stawał się groteskowy. Tweedowe ubranie wchodzącego lekarza wydawało się Trippowi ubraniem z włochatych robaków. Wydawało mu się, że z ust pielęgniarki kapie ślina, a krawat jednego z badaczy wykonuje dziwne skoki. Było to okropne, trudne do wyrażenia i Tripp chwilami wpadał w gniew, zastanawiając się, czy doświadczenie jest przeprowadzane z pełną powagą, czy też urządza się tu maskaradę. Około 120 godziny otworzył on szufladę biurka w hotelu i natychmiast zaczął uciekać wzywając pomocy. Wydawało mu się, że jest objęta silnym płomieniem. Tripp sądził, że ogień podłożono umyślnie, jako rodzaj testu. Aby wytłumaczyć samemu sobie owe halucynacje, które wydawały się niemal rzeczywistością, usiłował poddać je pozornie racjonalnemu osądowi, przypominającemu urojenia u psychicznie chorych.

Około 150 godziny doświadczenia Tripp stracił orientację, przestał zdawać sobie sprawę z tego, gdzie się znajduje i kim jest. Wytworzył sobie nawyk częstego, niespokojnego spoglądania na wielki zegar wiszący na ścianie pomieszczenia. Jak stwierdzili później lekarze, zegar ten przybrał w oczach Trippa wygląd znanego mu aktora, występującego w widowiskach telewizyjnych w roli wampira Drakuli. Tripp zastanawiał się, czy jest sobą, czy też aktorem, którego teraz widział na zegarze. Wciąż jednak podziwiająca go młodzież, radiosłuchacze i wszyscy naoczni świadkowie doświadczenia nie domyślali się, jakie przeżywa męki. Chwilami opierał się plecami o ścianę tak, aby nikt nie mógł zaskoczyć go odwróconego tyłem. Jednakże codziennie między godziną 17.00 i 20.00 potrafił w przedziwny sposób zbierać wszystkie siły, sprawnie organizować swe zajęcia zawodowe i przez 3 godziny z ożywieniem wygłaszać swe perory. Choć przekroczył punkt krytyczny, ani razu nie pozwolił sobie na niedyskretne zwierzenia, nie klął, unikał nawet impulsywnych okrzyków, na które pozwalał sobie kiedy indziej. Czas, w którym nadawał audycje, przypadał na szczyt dobowego cyklu temperatury jego ciała. W porze późniejszej, kiedy temperatura ciała przyjmowała wartości niskie, zaburzenia przejawiały się najsilniej. Choć usiłował nieustannie działać świadomie, zapis jego fal mózgowych przypominał wtedy zapis głębokiego snu.

Ostatniego ranka przyszedł do Trippa, aby go zbadać, pewien znakomity neurolog. Mimo pięknej pogody miał on ze sobą parasol, zaś jego nieco staroświeckie ubranie musiało zapewne przypominać Trippowi strój pogrzebowy. Lekarz ten żądał zawsze od pacjentów, aby do badania rozbierali się i kładli na kozetce. Tripp zadość uczynił życzeniu, kiedy jednak, leżąc już, spojrzał na lekarza, doszedł do chorobliwego wniosku, że ten jest w rzeczywistości przedsiębiorcą pogrzebowym, który zamierza pochować go za życia. Ta przerażająca myśl skłoniła go do gwałtownej ucieczki w stronę drzwi. W pogoń ruszyło kilku lekarzy. Halucynacje przemieszały się z rzeczywistością, jedynym zaś wytłumaczeniem tego splotu wydarzeń wydało się Trippowi to, że lekarze uknuli okrutny spisek, którego padł on ofiarą.

Przekonano wreszcie Trippa, że się myli, tak że udało mu się przebrnąć przez ów ostatni dzień, nadać ostatnią audycję i poddać się przewidzianym, godzinnym testom. Następnie zapadł w sen na 13 godzin. Kiedy się obudził, okazało się, że znikły zmory, upiorne iluzje i objawy wyczerpania psychicznego. Świat, któremu się przyglądał, nie był światem, w którym przedmioty zmieniają wymiary, plamki zamieniają się w robactwo, zegary zaś przyjmują wygląd ludzkich twarzy. Nie miał też więcej trudności z przypomnieniem sobie jakiegoś żartu czy z rozwiązaniem prostego zadania. W ciągu tych 13 godzin

znikł ów nie dający się opisać czyściec, choć lekka depresja utrzymywała się jeszcze przez 3 miesiące. Towarzyszące doświadczeniu napięcie i reklama przyczyniły się do nadania mu rozgłosu, lecz dla nauki miało ono prawdziwą wartość.

G. G. Luce i J. Segal, Sen, marzenia senne i czuwanie, tłum. L. Bogusławski, PWN, Warszawa 1969, s. 109–112.

Nie zawsze jednak skutki są tak rozległe. Rekordzista świata w bezsenności, siedemnastolatek Randy Gardner, nie spał 264 godziny i 12 minut, czyli 11 dni i nocy, bywał wprawdzie drażliwy i nieufny, miewał zaburzenia pamięci, a także iluzje, ale przebieg eksperymentu, nad którym czuwał zespół specjalistów, nie okazał się dlań dramatyczny. Sam Gardner oświadczył, że osiągnięty przez niego rezultat jest triumfem ducha nad materią (Gulevich, Dement i Johnson, 1966). Przypadek ten należy jednak do rzadkości. Typowe są dość rozległe i systematycznie nasilające się wraz z deprywacją snu zaburzenia w funkcjonowaniu psychicznym – aż do epizodów wyraźnie urojeniowych. Co interesujące, temu poważnemu zakłóceniu sfery psychicznej nie towarzyszą żadne poważniejsze objawy somatyczne, w tym także metaboliczne. Dokonując pewnego uproszczenia, można powiedzieć, że deprywacja snu nie wpływa istotnie na stany organizmu, natomiast silnie dezorganizuje psychikę.

Inny przykład wpływu stanu ciała na funkcjonowanie psychiczne to deprywacja sensoryczna, a więc sytuacja, w której do minimum ograniczony jest dopływ bodźców. Badania te (przegląd zob. w: Łukaszewski, 1974; Vernon, 1963) pokazują zasadniczo te same efekty, co przy deprywacji snu: (a) zaburzenia w percepcji, (b) zaburzenia w procesie przetwarzania informacji –

myśleniu, przypominaniu sobie, (c) zaburzenia w sferze motorycznej oraz (d) iluzje, urojenia, sny na jawie i tym podobne (ramka 5.7). Co interesujące, podobnie jak w wypadku pozbawienia snu, także w badaniach nad deprywacją sensoryczną okazało się, że psychotycy bardzo dobrze ją znoszą. Nie stwierdzono u nich żadnych poważniejszych skutków. Co więcej, podobnie jak w deprywacji snu, również tutaj nie odnotowano żadnych poważniejszych odległych skutków w funkcjonowaniu organizmu (Rosenzweig, 1959).

RAMKA 5.7

POZBAWIENIE BODŹCÓW

Pałac Duchów to było zamknięcie w małym pojemniku, odciętym od świata najdoskonalej, jak można sobie wyobrazić. Do jego wnętrza nie dochodził żaden dźwięk, promień światła, szczypta powietrza, zrodzone na zewnątrz drgnienie. Podobny do małej rakiety, pojemnik wyposażony był w jej fantomową aparaturę, zapasy wody, żywności i tlenu. I trzeba było tam żyć, bezczynnie, nie mając nic, absolutnie nic do roboty, przez miesiąc – który wydawał się wiecznością. Nikt nie wychodził stamtąd taki, jaki wszedł. Ja, jeden z najtwardszych rzemieni doktora Jenssena, dopiero w trzecim tygodniu zacząłem widzieć te dziwne rzeczy, które inni dostrzegali już w czwartym–piątym dniu: potwory bez twarzy, bezkształtne tłumy, które wysączały się z martwo świecących zegarowych tarcz, aby wdawać się ze mną w nieprzytomne rozmowy, aby zawisać nad moim spoconym ciałem, które traciło granice, odmieniało się, olbrzymiało – to było bodaj najprzeraźliwsze – zaczynało się jak gdyby usamodzielniać, zrazu podrygując pojedynczymi włókienkami mięśni, potem, poprzez mrowienia i odrętwienia, przechodziło do przykurczów, na koniec ruchów, które obserwowałem. Osłupiały, nie pojmując – i gdyby nie wstępny trening, gdyby nie teoretyczne wskazówki, gotów bym sądzić, że moimi rękami, głową, karkiem owładnęły demony. Wytapicerowane wnętrze pojemnika widziało ponoć sceny nie do opisania, nie do nazwania – Jenssen i sztab jego ludzi dzięki odpowiednim aparatom byli świadkami tego, co działo się w środku, ale nikt z nas o tym – wtedy – nie wiedział. Poczucie

izolacji musiało być autentyczne i pełne. Dlatego znikanie niektórych asystentów doktora było dla nas niezrozumiałe. Dopiero podczas podróży Gimma powiedział mi, że oni się po prostu załamywali. Jeden, niejaki Gobbek, usiłował podobno otworzyć przemocą zasobnik, bo nie mógł patrzeć na męki zamkniętego w nim człowieka.

Stanisław Lem, *Powrót z gwiazd*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1975, s. 201–202.

Poważne i rozległe skutki psychologiczne obserwuje się jako efekty uboczne wielu zjawisk zachodzących w organizmie. Na przykład stwierdza się występowanie depresji jako ubocznego efektu lub powikłania w wypadku wielu zaburzeń natury somatycznej, takich jak zapalenie stawów, łuszczyca, czy nawet wirusowe zapalenie płuc (Pużyński, 1993).

Szczególnie częste są psychologiczne konsekwencje zaburzeń w gospodarce witaminowej oraz w zachwianiu równowagi endokrynologicznej. Tadeusz Bilikiewicz opisuje na przykład psychologiczne skutki przedawkowania witaminy D u dzieci; apatię, spowolnienie, bezsenność, a także napady lęku (Bilikiewicz, 1989). Inne konsekwencje powoduje niedobór witamin, na przykład brak witaminy PP niekiedy pociąga za sobą stany urojeniowe, a czasem tendencje samobójcze. Niedobór witamin z grupy B, szczególnie B12, powoduje apatię, czasem abulię, często depresję (Bilikiewicz, 1989; Pużyński, 1993). Najczęściej jednak spotykane są poliawitaminozy. „Zaburzenia psychiczne w zaawansowanych awitaminozach są zjawiskiem częstym. Na początku obraz kliniczny mieści się w ramach zespołów rzekomonerwicowych (apatia, obniżenie nastroju, męczliwość, ospałość, spowolnienie psychoruchowe, rzadziej –

drażliwość i zmienność samopoczucia)" – pisze Stanisław Pużyński. „Opisano też zaburzenia psychiczne z kręgu psychoz endogennych: zespoły depresyjne, paranoidalne, katatoniczne" (Pużyński, 1993, s. 39).

Lista psychologicznych skutków zaburzeń endokrynologicznych jest bardzo długa. Nadczynność przysadki pociąga za sobą wyraźną zmienność nastrojów, a niedoczynność przysadki – apatię, stany depresyjne, senność. Niedoczynność kory nadnerczy pociąga za sobą depresję, często zespoły urojeniowe, a nadczynność kory nadnerczy – apatię, bierność, zaburzenia świadomości i tak dalej (Pużyński, 1993).

Niektóre dane dotyczące wpływu stanów organizmu na stany psychiczne nie są tak oczywiste. Sporo danych pokazuje na przykład, że modyfikując napięcie mięśni, można wpływać na emocje. Będzie o tym mowa w rozdziale 11.

5.4. CZY PSYCHE RZĄDZI CIAŁEM?

Alfred Kinsey w swoim słynnym raporcie (opartym na wywiadach z kilkunastu tysiącami osób) donosił, że zaledwie około 1–2 procent kobiet deklaruje doznanie orgazmu w wyniku kontaktu seksualnego, choć blisko 60 procent kobiet przyznaje, że doświadczała orgazmu w następstwie masturbacji. Inaczej wyglądało to u mężczyzn, których większość (około 90 procent) doświadczała orgazmu i w czasie stosunku płciowego, i w trakcie masturbacji (Kinsey, Pomeroy i Martin, 1948; Kinsey, Pomeroy, Martin i Gebhard, 1953). Podobne dane przytaczają

w opublikowanym później raporcie William Masters i Virginia Johnson (1966). Tymczasem, jak podają Beverly Whipple, Gina Ogden i Barry R. Komisaruk (1992), w latach osiemdziesiątych 65 procent kobiet twierdziło, że doznawało orgazmu podczas stosunku seksualnego. W latach późniejszych procent ten nadal rósł (Roach, 2010). Co się stało w ciągu kilkunastu lat? Wszystko wskazuje na to, że zwiększyła się wiedza o własnym ciele, zmniejszyła się tendencja do ukrywania spraw seksu i doświadczeń seksualnych, zwiększyły się także umiejętności w tym zakresie (Lunde, Larsen, Fog i Garde, 1991; Ogden, 1988; Whipple i in., 1992). Przeprowadzono wiele badań na ten temat, a najważniejsze i najciekawsze z nich (zob. ramka 5.8 i ramka 5.9) dotyczą fizycznych (fizjologicznych) konsekwencji, głębokich i niezmiernie subtelnych zmian w organizmie, będących wynikiem ukierunkowanego myślenia i fantazjowania.

RAMKA 5.8

ORGAZM NA ZAWOŁANIE

Beverly Whipple, Gina Ogden i Barry R. Komisaruk (1992) w starannie zaplanowanych badaniach eksperymentalnych sprawdzali, czy fizyczna stymulacja jest niezbędnym warunkiem orgazmu u kobiet. W badaniach uczestniczyły kobiety podzielone na dwie grupy. W grupie pierwszej osoby badane miały doprowadzać się do orgazmu za pomocą stymulacji fizycznej. W grupie drugiej osoby badane miały wykorzystać ukierunkowanie myśli tak, aby efektem

końcowym był orgazm. Okazało się, że różne sposoby fizycznej, genitalnej stymulacji oraz ukierunkowane myślenie jednakowo często zapewniały orgazm. Ponadto okazało się, że fizjologiczne wskaźniki orgazmu ze stymulacji fizycznej i wskaźniki orgazmu z myślenia (ciśnienie krwi, tętno, wrażliwość na ból) nie różniły się od siebie, a w wielu wypadkach nawet były nieodróżnialne. Konkludując wyniki własnych badań, Whipple i współpracownicy stwierdzają, że stymulacja fizyczna nie jest koniecznym warunkiem przeżywania orgazmu, i postulują przeformułowanie definicji orgazmu (choć nie przedstawiają – a szkoda – własnej propozycji zmiany).

RAMKA 5.9

ORGAZM WBREW OGRANICZENIOM FIZYCZNYM

Marcalee Sipski prowadziła badania nad doświadczeniem orgazmu u osób, które skutkiem masywnego urazu miały uszkodzony (przerwany) rdzeń kręgowy. Osoby takie tracą wrażliwość na bodźce seksualne i nie są zdolne do przeżywania orgazmu w wyniku stymulacji fizycznej. Tymczasem, jak wynika z badań Sipski, blisko połowa osób z uszkodzonym rdzeniem kręgowym doświadcza orgazmu. Prawdopodobnie w taki sam sposób, jak w badaniach

Whipple – poprzez ukierunkowane myślenie (zob. Roach, 2010).

5.4.1. WIARA (I DOBRE WYJAŚNIENIE) CZYNI CUDA

Liczne obserwacje pokazują, że stan organizmu może zależeć nie tyle od faktycznego stanu rzeczy, ile raczej od sposobu, w jaki się o tym myśli, czy też od sposobu, w jaki się w to wierzy. Erving Fuller Torrey (1981) uważa, że znalezienie właściwego słowa rozwiązuje wiele problemów (zob. ramka 5.10 i ramka 5.11). Zaklęcia mają na ogół charakter banalny – „Nie przejmuj się", „Będzie lepiej", lub bardziej mistyczny, jak na przykład mantry czy modlitwy (litanie). Wrócimy do nich jeszcze w rozdziale 10.

RAMKA 5.10

GENESIS

Na początku Bóg stworzył niebo i ziemię. Ziemia zaś była bezładem i pustkowiem, ciemność była nad powierzchnią bezmiaru wód (...).

Wtedy Bóg rzekł: „Niechaj się stanie światłość"! I stała się światłość. Bóg, widząc, że światłość jest dobra, oddzielił ją od ciemności. I nazwał Bóg światłość dniem, a ciemność nazwał nocą. (...)

A potem Bóg rzekł: „Niechaj powstanie sklepienie w środku wód (...)"; a gdy tak się stało, nazwał to sklepienie niebem; (...).

Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu, w przekładzie z języków oryginalnych,
oprac. zespół biblistów polskich z inicjatywy benedyktynów tynieckich, wydanie III
poprawione, Wydawnictwo Pallottinum, Poznań–Warszawa 1980, Księga Rodzaju 1, 1–8.

RAMKA 5.11

ZAKLINANIE RZECZYWISTOŚCI

Dwa fragmenty zacytowane z pracy Torreya, który zajmował się podobieństwami w działaniach lekarzy psychiatrów i różnego rodzaju szamanów, czarowników, znachorów, dobrze pokazują zasadę zaklinania:

„Psychiatra spojrzał w skupieniu na pacjentkę.

«Kiedy przed chwilą mówiła pani o swoim ojcu, miała pani gniewny wygląd. Często mówiąc o nim wygląda pani w ten sposób. Zastanawiam się, czy zaszło kiedyś coś takiego, co wzbudziło pani gniew na ojca».

W tym momencie pacjentka wybuchnęła płaczem wyrzucając z siebie historię małej dziewczynki zaniedbywanej i oszukiwanej przez bezmyślnego ojca. Od razu poczuła się lepiej.

Czarownik wpatrywał się uroczyście w małe muszelki (...). Podniósł jedną z nich i zbadał starannie.

«Złamałaś tabu swojej rodziny. Obraziłaś poprzez to świętego niedźwiedzia strzegącego twoich przodków. Dlatego jesteś chora».

Pacjentka i jej rodzina odetchnęli z ulgą. Tak właśnie podejrzewali. Mogli przystąpić do złożenia koniecznych ofiar. Kiedy to uczynili, u pacjentki nastąpiła poprawa".

E. F. Torrey, Czarownicy i psychiatrzy, tłum. H. Bartoszewicz, PIW, Warszawa 1981, s. 41, 42.

Do podobnej kategorii należy zaliczyć śmierć z beznadziejności, której dobrą ilustracją jest przykład kultury Hopi, oraz śmierć na zamówienie. Leo Simmons opisuje kulturę Indian Pueblo z pustyni Nevada, w której nie ma przyzwolenia na jakiekolwiek formy przemocy, zwłaszcza wobec dzieci. Wszelkie konflikty rozstrzygane są przez oddalenie się od siebie skonfliktowanych stron, a nie przez atak czy inne formy dominacji jednych nad drugimi. Nie oznacza to, że nie zdarzają się (i nie zdarzały) odosobnione przypadki przemocy. Najbardziej interesujące jest jednak to, co się dzieje z ludźmi, którzy do przemocy się uciekli.

Jak pisze Simmons, bezpośrednio po naruszeniu normy zakazującej przemocy sprawcy zaczynają chorować i nierzadko umierają. Dzieje się tak w zgodzie z ich przekonaniem, że uderzenie drugiej osoby jest świadectwem głębokiej zmiany, jaka zaszła w sprawcy. Przestał on być człowiekiem, a stał się istotą o podwójnym sercu. Taka istota – jeżeli nie powiedzie się odpowiednia terapia – nie może żyć (Simmons, 1964).

Z drugiej strony specjaliści od narkomanii dowodzą, że tak zwany złoty strzał (dawka narkotyku, która ma być zabójcza) zazwyczaj jest obiektywnie zbyt mały, aby zabić, a jednak zabija. Podobnie z samobójstwami, w których dawki leków czy trucizn są zbyt małe, aby zabić, a jednak zabijają. Dlaczego?

Inne zjawisko oczekujące wyjaśnienia to odraczanie własnej śmierci – aż córka wyjdzie za mąż, aż skończę równe 80 lat, aż będzie nowy wiek. Takie fakty są dobrze udokumentowane (ramka 5.12), choć nie znaczy to, że dobrze wyjaśnione.

5.4.2. KONTROLA NAD UMIERANIEM

Zgromadzono sporo danych pokazujących, że istnieje zależność między ważnymi datami czy wydarzeniami i umieraniem. Mitsuru Shimizu i Brett W. Pelham sprawdzali trafność potocznego przekonania, że ludzie rzadko umierają w wielkie święta, i stwierdzili, że na przykład w wypadku święta Dziękczynienia i świąt Bożego Narodzenia ludzie umierają najrzadziej podczas samych świąt, a ponadto częściej umierają po świętach niż przed świętami. Prawidłowość ta z nieznanych

powodów nie dotyczy jednak Nowego Roku (Shimizu i Pelham, 2008). Dużo wcześniej David Phillips analizował dane dotyczące dat urodzin i dat śmierci tysiąca sławnych ludzi i stwierdził, że umierali oni znacznie częściej po swoich urodzinach niż przed urodzinami (Phillips i Feldman, 1973).

RAMKA 5.12

DOCZEKAĆ URODZIN

Rycina 5.3.
Relacja między datą urodzin a datą śmierci – wartości oczekiwane *versus* wartości rzeczywiste (N = 7368).

Źródło: Abel i Kruger, 2009, s. 180, opracowanie własne.

Ernest L. Abel i Michael Kruger dokonali analizy relacji między datami urodzenia i datami śmierci ponad siedmiu tysięcy zawodników ligi baseballowej (MLB). Analiza przedstawiona na rycinie 5.3 wyraźnie ukazuje nadwyżkę zgonów po urodzinach. W ciągu 45 dni po urodzinach zawodnicy umierali znacznie częściej niż w takim samym okresie przed urodzinami (Abel i Kruger, 2009).

Abel i Kruger przytaczają też inne dane. Na przykład w badaniach szwajcarskich analizowano 12 milionów zgonów i odnotowano, że nadwyżka tych, którzy umarli po urodzinach, wynosi 17 procent. Inne przytaczane badania przeprowadzono w Kijowie na Ukrainie. W badaniach tych odnotowano 40-procentową nadwyżkę dla mężczyzn i 36-procentową dla kobiet. Oznacza to, że dość systematycznie odnotowuje się „przesunięcie" momentu umierania na czas po urodzinach. Więcej na ten temat zob. w: Łukaszewski (2010).

5.4.3. POTĘGA WYOBRAŹNI

Robert Cialdini przytacza dane na temat przetwarzania scenariuszy wyobraźni jako metody nakłaniania klientów do zakupu, na przykład telewizji kablowej (Cialdini, 1994; Gregory, Cialdini i Carpentier, 1982). Osoby, które wyobrażały sobie zakup czy oglądanie telewizji, składały zamówienie częściej niż osoby, które tego nie robiły. Elizabeth Loftus zwróciła uwagę na zjawisko inflacji wyobraźni, polegające na tym, że zdarzenia czy czynności opracowywane w wyobraźni wydają się bardziej prawdopodobne (Loftus, 2000; por. Neuschatz, Lampinen, Toglia, Payne i Cisneros, 2007). Szczególnie interesujące dane dotyczą wpływu wyobrażeń na wykonywanie czynności.

Joshua Landau wraz ze współpracownikami prosił połowę badanych osób, aby wyobrażały sobie, że podnoszą ciężary i osiągają dobre rezultaty. Druga połowa nie wykonywała takich

operacji w swojej wyobraźni. Ci z pierwszej grupy dźwignęli w testach sprawnościowych znacząco więcej niż badani z grupy kontrolnej (Landau, Libkuman i Wildman, 2002). Arnold Lazarus wspomina o młodych sportowcach ze szkółki NBA, którzy wyobrażali sobie rzuty osobiste do kosza. Osiągnęli oni w rzeczywistych rzutach znacząco lepsze rezultaty niż ci, którzy takiej symulacji nie przeprowadzali (Lazarus, 2000). Santo Di Nuovo i jego współpracownicy wykazali wartość mentalnych symulacji w procesach rehabilitacyjnych, szczególnie u sportowców (Di Nuovo, De La Cruz, Conti, Buono i Di Nuovo, 2014). Podobne materiały przedstawili Sian L. Beilock oraz Ian M. Lyons (2009). Znajdziemy je również w wielu innych pracach (por. na przykład Markman, Klein i Suhr, 2009). Sport jest dziedziną, w której szczególnie często ustalano, że wyobrażanie sobie, w jaki sposób wykonuje się daną czynność, znacząco wpływa na efektywność jej wykonania (Anshel i Wrisberg, 1993; Calmels, Holmes, Lopez i Naman, 2006; Guillot i Collet, 2005; Ploszay, Gentner, Skinner i Wrisberg, 2006).

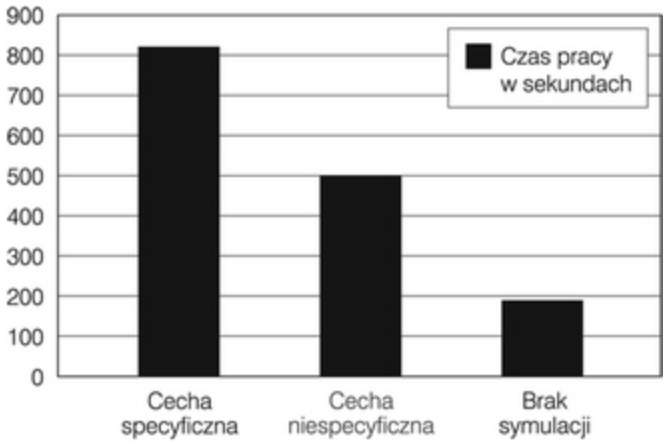
W badaniach wykonanych wspólnie z Magdaleną Marszał-Wiśniewską wykazaliśmy, że efektywność wyobrażeń dotyczy także samych siebie i własnego działania (ramka 5.13).

RAMKA 5.13

WYOBRAŹ SOBIE...

W badaniach sprawdzaliśmy, czy wyobrażanie sobie siebie samego jako obdarzonego pewną cechą wpłynie na zachowania związane z tą cechą. Część naszych badanych

wyobrażała sobie, że są wytrwali podczas wykonywania zadań określonego rodzaju (w tym wypadku zadań eksperymentalnych), część, że są wytrwali w wykonywaniu wszelkich zadań, a reszta nie dokonywała żadnych symulacji mentalnych. Szczególnie efektywna okazała się symulacja cechy specyficznej (jestem wytrwały w tych właśnie zadaniach), ale pożytek przyniosła także symulacja cechy niespecyficznej (jestem wytrwały we wszystkich zadaniach). Przedstawia to rycina 5.4.



Rycina 5.4.
Wyobrażanie sobie własnych cech a działanie wytrwałe.

Źródło: Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2006, s. 89, opracowanie własne.

Więcej na temat symulacji mentalnych zob. w: Łukaszewski (2006, 2008a) oraz Jarczewska-Gerc (w druku).

5.4.4. PLACEBO

Szczególnie mocnym dowodem skuteczności kontroli psychicznej nad ciałem jest działanie placebo. Placebo jest środkiem doustnym (najczęściej) lub dożylnym, który zewnętrznie przypomina prawdziwe leki – są to tabletki, iniekcje, płyny o różnym zabarwieniu i smaku – a w rzeczywistości jest substancją nieaktywną. W każdym razie nieaktywną specyficznie. Jak pisze Barbara Dolińska (1999, 2011), rolę placebo może też odegrać pozorowana operacja i tym podobne zabiegi.

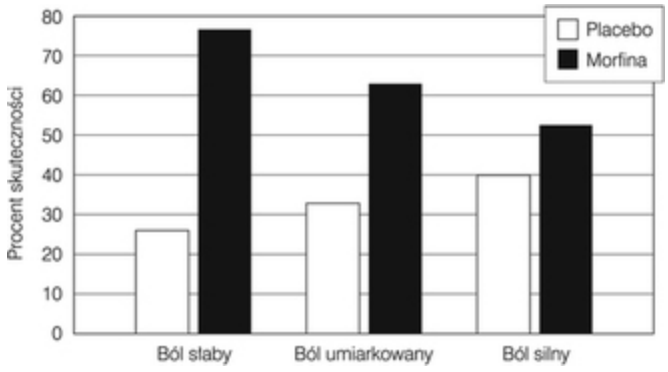
Jakkolwiek terapeutyczną rolę placebo zazwyczaj rozpatruje się na przykładzie bólu (zob. dalej), sporo danych wskazuje także na inne jego zastosowanie. Wykonana metaanaliza pokazała na przykład, że placebo jest tylko nieznacznie mniej skuteczne w leczeniu depresji niż modny wówczas prozac. U pewnej części pacjentów – blisko jednej trzeciej – placebo okazało się bardziej skuteczne od prozacu (Greenberg i in., 1994, cyt. za: Dolińska, 1999).

Szczególnie efektowne wyniki uzyskano w badaniach nad stosowaniem placebo w uśmierzaniu bólu. W licznych badaniach stwierdzono, że placebo osiąga około 50 procent skuteczności morfiny (morfina znosi ból u około 75 procent pacjentów, placebo – u około 36 procent pacjentów). Co więcej (zob. Evans, 1985), okazuje się, że skuteczność placebo jest w przybliżeniu stała w porównaniu z innymi środkami przeciwbólowymi i utrzymuje się na poziomie od 54 do 56 procent takich środków, jak morfina, aspiryna, darvopan, kodeina czy zomax.

RAMKA 5.14

CUKIER PUDER Z WAPNEM JAKO ŚRODEK PRZECIWBÓLOWY

W bardzo dawnych już badaniach stwierdzono, wbrew zdroworozsądkowym oczekiwaniom, że skuteczność placebo jest nie mniejsza, ale większa wtedy, gdy ból jest silniejszy. Dowodzą tego dane przedstawione na rycinie 5.5.



Rycina 5.5.
Skuteczność placebo jako środka na uśmierzenie bólu.

Źródło: Beecher, 1956, opracowanie własne.

Jak widać, im silniejszy ból, tym mniejsza skuteczność standardowej dawki morfiny i tym większa dawki placebo.

Alvan R. Feinstein jest znany przede wszystkim z tego, że kwestionował zasadność różnych danych dotyczących szkodliwości palenia. Spotkała go z tego powodu dość zmasowana i niewolna od

akcentów ideologicznych krytyka, a jego poglądy nazywano nawet „bezużytecznymi starociami” (Yach i Bialous, 2001). Tymczasem Feinstein przeprowadził nadzwyczaj ważne, bo długoterminowe badania nad przestrzeganiem zaleceń lekarzy i stanem zdrowia, a także nad śmiertelnością pacjentów. Przedmiotem badań było respektowanie zaleceń lekarskich co do stosowania leków obniżających poziom złego cholesterolu. Śmiertelność wśród pacjentów przestrzegających zaleceń była znacząco niższa niż u pacjentów, którzy zalecenia lekceważyli (przerywali leczenie, stosowali leki nieregularnie). Rzecz jednak w tym, że tylko część badanych pacjentów dostawała leki specyficznie kontrolujące cholesterol. Połowa z nich otrzymywała placebo. Feinstein stwierdził zatem, że ci, którzy sumiennie stosowali się do zaleceń lekarzy, byli zdrowsi niż ci, którzy te zalecenia ignorowali. Rodzaj zastosowanego specyfiku okazał się tu drugorzędny – nieważne, czy stosowali lek specyficzny, czy placebo (Feinstein, 1985).

Dolińska przytacza wiele innych danych wskazujących na skuteczność placebo w usuwaniu dolegliwości reumatycznych, dolegliwości układu pokarmowego, na przykład w chorobie wrzodowej, i innych (Dolińska, 1999, 2011).

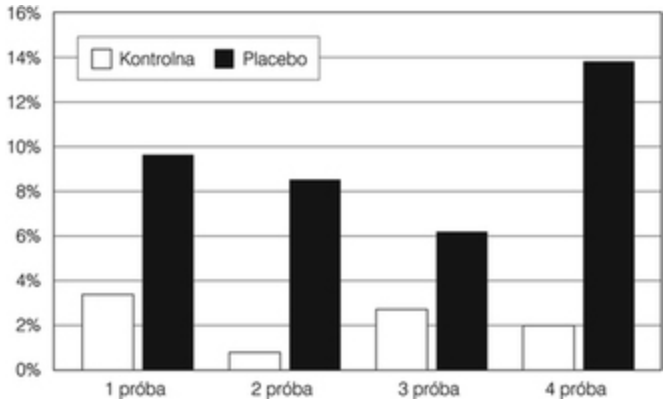
Te fakty oraz liczne dane anegdotyczne o „cudownych ziołach” czy o „darze uzdrawiania” pokazują, że przekonanie o skuteczności jakiegoś środka czyni go subiektywnie skuteczniejszym. Jaki mechanizm tu działa? W jaki sposób myśli przekładają się na zdrowie lub chorobę, ból lub jego brak? Wyjaśnienia, pominąwszy proste pomysły, że czynnikiem sprawczym jest wiara, są dość słabe. Niektórzy wskazują na fakt, że placebo może być czynnikiem osłabiającym koncentrację na

negatywnych objawach choroby. Inaczej mówiąc, zamiast na sygnałach dotyczących choroby pacjenci po zażyciu placebo zaczynają poszukiwać sygnałów poprawy (Evans, 1985; Lundh, 1987). Inni odwołują się do mechanizmu warunkowania, wskazując, że doświadczenia związku między lekiem (czy lekarzem) i poprawą zdrowia ulegają procedurze wzmacniania (Wickramasekera, 1985). Nie wydaje się jednak, aby były to wyjaśnienia zadowalające.

Efektywność placebo bynajmniej nie dotyczy tylko chorób oraz ich leczenia. Wiele danych odnosi się na przykład do stosowania placebo w sporcie (ramka 5.15).

RAMKA 5.15

PLACEBO DODAJE SIŁ



Rycina 5.6.
Przyrost siły u ciężarowców pod wpływem placebo.

Źródło: Dolińska 2011, s. 43.

Grupie sportowców zajmujących się podnoszeniem ciężarów przez kilka tygodni podawano placebo, ale

informowano ich, że otrzymują sterydy anaboliczne. W grupie kontrolnej nie podawano żadnych specyfików. W ciągu czterech tygodni podawania rzekomych sterydów mierzono przyrost siły mięśni. Efekty są nadzwyczaj wyraziste, co widać na rycinie 5.6.

5.4.5. RADZENIE SOBIE Z BEZSENNOŚCIĄ

Jak już wspomniano, około 10 procent osób ma chroniczne problemy z bezsennością. Ludzie cierpiący na tę dolegliwość aktywnie poszukują sposobów jej usunięcia. Najczęściej zaczynają od zmiany miejsca, w którym śpią, potem usiłują zmienić inne warunki – na ogół bezskutecznie. Zwracają się do lekarzy, ci zaś proponują różne sposoby radzenia sobie z tą przypadłością. Zalecane są zasadniczo trzy sposoby:

1. Trzeba się odprężyć, zlikwidować napięcie, odłączyć kłopotliwe myśli i tym podobne.
2. Trzeba się zmęczyć, a więc biegać, gimnastykować się, jeździć na rowerze i tak dalej.
3. Kiedy dwa poprzednie zalecenia okażą się niewystarczające – trzeba, pod kontrolą lekarza, wziąć środki nasenne.

W wielu wypadkach sposoby te okazują się niezbyt skuteczne, bezsenność nie znika, a czasem wręcz się pogłębia. Wtedy cierpiący na bezsenność szukają pomocy u psychologa, który zaleca im podobne lub trochę odmienne sposoby. Borbely (1990)

proponuje, aby przeciwdziałać bezsenności, stosując kilka prostych sposobów, takich jak zachowanie stałej pory spoczynku, relaks i unikanie obfitych posiłków, unikanie drzemek dziennych, unikanie kawy, tytoniu i alkoholu, cisza, ciemność i tym podobne. Każdy, kto cierpiał na bezsenność, wie, jak niewiele warte są te zalecenia.

RAMKA 5.16

EPIDEMIA BEZSENNOŚCI W MACONDO

Była to plaga bezsenności. Indianin Cataure uciekł z domu jeszcze tej samej nocy. Jego siostra została, z fatalistycznym przekonaniem, że ta zabójcza choroba tak czy inaczej będzie ją ścigać wszędzie, aż po krańce ziemi. Nikt nie pojmował zgrozy Visitación. „Jeżeli nie będziemy spać, tym lepiej – mówił wesoło José Arcadio Buendia. – Tym więcej będziemy korzystali z życia". Ale Indianka wytłumaczyła im, że najstraszniejsze w tej chorobie jest nie to, że nie można zasnąć, bo ciało nie odczuwa zmęczenia, lecz nieodwracalny postęp innego, gorszego symptomu: utraty pamięci. Tłumaczyła, że kiedy chory przyzwyczaja się do stanu bezsenności, zaczynają zacierać się w jego umyśle wspomnienia dzieciństwa, potem nazwy i pojęcia przedmiotów, a w końcu tożsamość osób, a nawet świadomość własnego istnienia, aż do pewnego rodzaju obłędu i negacji przeszłości. José Arcadio Buendia, śmiejąc się do łez, uważał to wszystko za imaginacyjną dolegliwość wymyśloną przez zabobonnych Indian. Ale Urszula na wszelki wypadek odseparowała Rebekę od innych dzieci.

Po kilku tygodniach, kiedy przerażenie Visitación zdawało się uspokajać, José Arcadio Buendia pewnej nocy zaczął przewracać się z boku na bok w łóżku, nie mogąc zasnąć. Urszula, która również nie spała, zapytała, co mu jest, a on odpowiedział: „Znów mi nie schodzi z myśli Prudencio Aguilar". Nie spali ani minuty, ale następnego dnia czuli się tak wypoczęci, że zapomnieli o ciężkiej nocy. Podczas obiadu Aureliano zdumiony oświadczył, że czuje się świetnie, pomimo że przez całą noc pracował w laboratorium, pozłacając broszurkę, którą miał zamiar podarować Urszuli w dzień jej urodzin. Zaniepokoili się dopiero na trzeci dzień, kiedy w porze, o której zwykle szli spać, okazało się, że nie mają na to żadnej ochoty, chociaż nie spali od przeszło pięćdziesięciu godzin.

– Dzieci też nie śpią – stwierdziła Indianka ze swym poczuciem fatalizmu. – Jak już zaraza wejdzie do domu, nikt się od niej nie uchroni.

Istotnie, padli ofiarą zarazy. Urszula, która znała od swojej matki lecznicze właściwości ziół, przygotowała wywar z tojadu i zmusiła wszystkich do wypicia, ale nie udało im się zasnąć i przez cały dzień śnili na jawie.

W tym stanie trzeźwej halucynacji widzieli nie tylko obrazy ze swoich własnych snów, ale przekazywali sobie nawzajem: jedni widzieli to, co śniło się drugim. Było tak, jakby dom zapełnił się gośćmi. Siedząc na swoim foteliku w kącie kuchni, Rebeka śniła, że jakiś człowiek bardzo podobny do niej, w ubraniu z białego lnu i w koszuli z kołnierzykiem zapiętym na złoty guzik, przyniósł jej bukiet róż. Razem z nim przyszła kobieta o delikatnych rękach, wyjęła jeden z kwiatów i wpięła go dziewczynce we włosy. Urszula rozumiała, że ten mężczyzna i ta kobieta nie mogli być kim innym, tylko rodzicami Rebeki, ale pomimo wysiłków, jakich nie szczędziła, żeby sobie przypomnieć tych ludzi, jeszcze bardziej utwierdziła się w przekonaniu, że ich w życiu nie widziała. Tymczasem z beztroską, której José Arcadio Buendia nie mógł sobie nigdy darować, w dalszym ciągu sprzedawano w miasteczku produkowane w domu zwierzątka z karmelu. Dzieci z zachwytem ssały smaczne zielone koguciki bezsenności, śliczne różowe rybki nakrapiane bezsennością i żółte koniki zatrute bezsennością. Poniedziałkowy świt nikogo z miasteczka nie zastał w łóżku. Z początku nikt się tym nie przeraził, przeciwnie, cieszyli się, że nie potrzebują spać, ponieważ wtedy w Macondo było tyle do roboty, że ledwie wystarczało czasu. Pracowali tyle, że wkrótce nie mieli już nic do zrobienia i o trzeciej nad ranem siedzieli z założonymi rękoma, licząc nuty walca płynącego z grających zegarów. Ci, którzy chcieli spać nie ze zmęczenia, ale z tęsknoty za tym, co oglądali we śnie, próbowali wszelkich sposobów, żeby przywołać zmęczenie. Rozmawiali bez przerwy, powtarzali sobie godzinami te same anegdoty albo z desperackim uporem przedłużali w nieskończoność zabawę w „koguta-kapłona". Zabawa polegała na tym, że narrator pytał obecnych, czy chcą, żeby im opowiedział historię o kogucie-kapłonie i kiedy oni odpowiadali, że „tak", narrator mówił, że nie prosił ich, żeby powiedzieli „tak", tylko pytał, czy chcieliby usłyszeć historię o kogucie-kapłonie, a kiedy odpowiadali, że nie chcą, narrator mówił, że nie prosił ich, żeby mówili „nie", tylko pytał, czy chcą usłyszeć opowieść o kogucie kapłonie, a kiedy wszyscy milczeli, narrator mówił im, że nie prosił ich, żeby sobie poszli, tylko pytał, czy ma opowiedzieć o kogucie-kapłonie i tak dalej, w błędnym kole, które obracało się nieustannie przez całe noce.

Kiedy José Arcadio Buendia zdał sobie sprawę, że plaga ogarnęła całe miasto, zebrał wszystkich ojców rodzin, żeby przekazać im to, co sam wiedział o zarazie bezsenności. Podjęto kroki zapobiegające rozprzestrzenianiu się jej na inne osiedla położone w okolicy bagnisk. Zdjęto więc kozom dzwonki, wymienione z Arabami za papugi, i umieszczono je u bram miasteczka do dyspozycji tych, co wbrew uprzedzeniom rozstawionych straży upierali się przy wejściu do miasta. Wszyscy obcy, którzy krążyli wówczas po ulicach Macondo, musieli swoim dzwoneczkiem oznajmiać zarażonym, że oni są zdrowi. Nie pozwolono im ani jeść, ani pić podczas pobytu, gdyż wiadomo było, że zaraza przenosi się tylko przez przewód pokarmowy i że wszystkie produkty do jedzenia i picia zarażone są bakcylem bezsenności. W ten sposób utrzymano plagę w granicach miasteczka. Ta kwarantanna była tak skuteczna, że z czasem stan wyjątkowy uznano za rzecz naturalną i zorganizowano życie w taki sposób, żeby przywrócić rytm pracy i nikt już nie myślał o niepotrzebnym obyczaju spania.

Gabriel Garcia Márquez, *Sto lat samotności*, tłum. G. Grudzińska, K. Wojciechowska,
Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1974, s. 48–50.

Różne sposoby okazują się mało skuteczne i ludzie zaczynają wreszcie myśleć, że to w nich (w ich problemach) ulokowane jest źródło bezsenności, że to jakiś ich wewnętrzny defekt, jakieś nieuchwytne zaburzenie trudne do usunięcia stało się przyczyną bezsenności.

Tymczasem Richard Nisbett założył, że sposobem zmniejszenia dolegliwości może być (poprzez atrybucję przyczynową) odłączenie od Ja źródeł bezsenności. Założenie to okazało się słuszne. Osoby cierpiące na bezsenność, które otrzymywały tabletki nasenne, nadal miały większe kłopoty z zaśnięciem niż osoby, które otrzymywały tabletki pobudzające. Osoby, które otrzymały tabletki pobudzające, mogły sądzić, że nie śpią z powodu tych właśnie tabletek. Osoby, które otrzymały tabletki nasenne i nadal

nie spały, musiały sądzić, że nie śpią z powodów wewnętrznych. Te pierwsze mogły łatwiej zasnąć. Te drugie pozostawały ze swoimi problemami (Storms i Nisbett, 1970). Wiele innych, podobnych danych przytaczają Richard Nisbett i Timothy Wilson (1995).

Słowem, istnieje dość niejasny mechanizm transferu myśli i przekształcania – za pomocą operacji poznawczych – myśli w (najczęściej) pożądane stany organizmu. Istnieje także niezbyt dobrze poznany (choć dziś już wiemy, że odwołujący się do procedur biofeedbacku) mechanizm uczenia się modyfikacji stanów własnego organizmu, na przykład zmiany temperatury, tętna, ciśnienia krwi, a nawet poziomu cukru we krwi (por. Calder, 1970; Dolińska, 1999).

5.5. PRÓBY WYJAŚNIANIA

Podstawowe pytania dotyczą zarówno mechanizmu wpływu stanów organizmu na przebieg procesów psychicznych, jak i mechanizmu wpływu procesów psychicznych na stany organizmu. To ostatnie jest szczególnie ważne. Oczywiście nie będziemy tu korzystać z pozanaukowych sposobów wyjaśniania relacji między ciałem i duszą. Tymi sprawami zajmuje się wiele systemów religijnych i im to zostawmy.

W zasadzie nie ma przyzwoitej odpowiedzi na postawione pytanie (naturalnie, jeśli wykluczy się spekulatywne koncepcje filozoficzne). Na gruncie psychologii proponuje się dwa sposoby wyjaśniania relacji ciało–psychika. Wyjaśnienie pierwsze zakłada,

że procesy nerwowe (fizyczne) i procesy psychiczne (informacyjne) są tożsame. Takie ujęcie proponowali psychologowie marksistowscy, takie ujęcie proponuje też w swej materialistycznej teorii umysłu Armstrong (1982; Armstrong i Malcolm, 1984). Zakłada on, że to, co znajduje się w polu świadomości, to nic innego, jak tylko informacyjny ekwiwalent pobudzenia określonych rejonów układu nerwowego. Ten sposób myślenia nastręcza jednak pewnego problemu: co mianowicie rozpoznaje stany pobudzenia lub bierności układu nerwowego.

Inne ujęcie proponują dwaj brytyjscy lordowie: fizjolog John Eccles i filozof Karl Popper. Uważają oni (co w pewnej mierze jest zaskoczeniem), że mózg i psychika to dwa odrębne systemy, które pozostają w interakcji ze sobą i wzajemnie na siebie oddziałują przyczynowo (Eccles, 1979; Popper i Eccles, 1979). Eccles, co ważne, przytacza dane wspierające poprawność jego koncepcji, na przykład pobudzenie kory mózgowej wcześniejsze od wykonania poleconego ruchu, pobudzenie wcześniejsze od wypowiedzi i tym podobne (Eccles, 1979). W podobnym kierunku, jak się wydaje, zmierza interpretacja proponowana przez Michaela S. Gazzanigę (2013).

PODSUMOWANIE

Mamy więc do czynienia z dziwaczną sytuacją. Człowiek, który sam jest ciałem (i w sensie materialnym niczym więcej), traktuje cielesną stronę swojego Ja jako przedmiot. Co zatem jest owym tajemniczym podmiotem? Czy to przypadek, że cytowana

wcześniej książka Poppera i Ecclesa nosi tytuł *Ja i jego mózg* (*The self and its brain*)? Czy to przypadek, że ważne dzieło Michaela Gazzanigi nosi tytuł *Kto tu rządzi – ja czy mój mózg?*. Nadal jednak nie wiemy, w jaki sposób Ja staje się instancją nadrzędną.

Stany ciała pociągają za sobą zmiany w zachowaniu, zmiany w nastrojach, ogólnie mówiąc – zmiany w poziomie funkcjonowania psychicznego. Z drugiej strony stany umysłu, pragnienia, nastawienia, przekonania są transformowane na stany ciała. Co jednak najbardziej zaskakujące, można modyfikować stany ciała mimo bardzo słabej znajomości anatomii i fizjologii. Co gorsza, można modyfikować stany własnego ciała w imię wartości czy przekonań, także w sposób wyraźnie destrukcyjny.

Być może błędem jest przeciwstawianie tego, co materialne, temu, co psychiczne. Człowiek jest zintegrowaną całością i tak jak niewielki sens ma pytanie, czy ręce wpływają na nogi, tak niewielki sens ma pytanie, czy jeden składnik osobowości wpływa na drugi. Wiele wskazuje na to, że związki między tymi aspektami są w dalszym ciągu niezbyt dobrze poznane.

---

[1] W jednym z doktoratów (nazwisko autorki przemilczę) przeczytałem zdanie: „**Posiadanie** płci żeńskiej jest traktowane jako wartość i powód do dumy”. Co to znaczy „**posiadać** płeć”?

[2] Z drugiej strony jeszcze bardziej osobliwy wydaje się stosunek człowieka do aspektu psychicznego. „**Mam** dobrą pamięć”, „**Moja** inteligencja pozostawia wiele do życzenia”, „Ten **mój** niepoprawny

optymizm”. Wszystko to sugeruje istnienie jakiegoś podmiotu, dla którego pamięć, inteligencja, optymizm to przedmioty pozostające w relacji przynależności czy własności. Oto osobliwość wymagająca oddzielnej uwagi.

[3] Podkreślenia wymaga, że wskaźnik ten dotyczy tylko gatunków, a nie jednostek.

CZY WYSTARCZY, ABY BYŁO DOBRE I WAŻNE? ZAPOMNIANY WYMIAR ESTETYCZNY

Literatura psychologiczna nieraz ujawnia dziwaczne dysproporcje w uwadze poświęcanej problematyce typowo psychologicznej. Dwa przykłady są bodaj najbardziej wyraziste. Pierwszy to eliminacja ze słownika psychologicznego terminu „uczucia" (o czym będzie mowa w rozdziale 11), drugi to systematyczne pomijanie pewnych ważnych aspektów wartościowania w psychologii – i o tym będzie mowa tutaj.

6.1. WARTOŚCIOWANIE W PSYCHOLOGII

Wartościowanie w psychologii nagminnie łączy się z emocjami, a te łączy się z interesami Ja. Z pewnym uproszczeniem mówiąc, przyjmuje się, że sądy wartościujące nasycone są emocjami, czy też oznakowane afektywnie. Jest to prawda tylko w ograniczonym zakresie, ale być może to właśnie stanowisko przyczyniło się do ograniczenia sądów wartościujących do zaledwie dwóch kryteriów: walencji i ważności.

Walencja jakiegoś stanu rzeczy oznacza położenie na wymiarze „dobry–zły" i pozwala oszacować, do jakiego stopnia coś jest pozytywne, a w jakim stopniu jest negatywne. Tu związek z interesami Ja widać jak na dłoni. Pozostaje kwestią otwartą, czy jest to jeden wymiar (pozytywny–negatywny), czy dwa wymiary (mniej lub bardziej pozytywny i mniej lub bardziej negatywny), ale tym nie będę się zajmował.

Druga kategoria sądów wartościujących dotyczy ważności jakiegoś stanu rzeczy – cechy, zachowania, obiektu i tym podobnych. W tym wypadku powiązanie z interesami Ja jest mniej oczywiste, bo tylko w niektórych wypadkach ważne jest to, co łączy się z interesami Ja. W innych wypadkach ważne może być to, co istotne dla grupy, dla innej osoby, dla instytucji. Wreszcie, może być ważne ze względu na sytuację czy na stan jakiegoś obiektu. Można – jak Shalom Schwartz – mówić o ważności w kategoriach uniwersalnych, bądź też – jak Milton Rokeach – o ważności w kategoriach zarówno uniwersalnych, jak i instrumentalnych (Rokeach, 1973; Schwartz, 1992).

Są jednak dwa inne ważne kryteria wartościowania, w psychologii traktowane po macoszemu: kryterium pragmatyczne (czy coś jest użyteczne, wygodne, praktyczne) oraz kryterium estetyczne (czy coś jest ładne, piękne, urodziwe). Temu ostatniemu zamierzam teraz poświęcić uwagę.

6.2. PLATOŃSKA TRIADA I CO DALEJ?

Dwa i pół tysiąca lat temu Platon, wielki grecki myśliciel, nauczyciel filozofów, sformułował znaną triadę, na jego cześć nazywaną triadą platońską: dobro, piękno i prawda. Istota tej idei polega na tym, że wedle Platona dobre jest to, co jest zarazem piękne i prawdziwe. To ostatnie jest nie do końca jasne, bo może oznaczać prawdę i wtedy dobro oznacza piękno i prawdę, ale może też oznaczać autentyczność i wtedy dobre jest to, co piękne i autentyczne. Można na ten temat toczyć spory, ale z perspektywy naszego zadania nie są one najważniejsze. Najważniejsza jest centralna pozycja piękna w wartościowaniu.

Wykopaliska dostarczające dowodów ludzkiej kultury materialnej nie pozostawiają wątpliwości – oprócz narzędzi najczęściej znajduje się w nich ozdoby oraz symboliczne przedstawienia, na przykład kobiet. Wenus z Milo, chyba najbardziej znana rzeźba kobiety, miała swoje wiekowe poprzedniczki. Najstarsza ma 300 tysięcy lat, a możliwe, że i pół miliona (Wenus z Tan-Tan w Maroku), nieco młodsza ze Wzgórz Golan w Izraelu ma ponad dwieście tysięcy lat (Wenus z Berechat Ram), a jeszcze młodszych – od 40 do 20 tysięcy lat – jest sporo (Wenus z Hohle Fels, Wenus z Brassempouy, Wenus z Dolních Věstonic, Wenus z Laussel, Wenus z Willendorf i wiele innych)[1]. Wygląda na to, że najstarsze dzieła sztuki są tak stare, jak *Homo sapiens*. Liczba dzieł sztuki, liczba różnorodnych ozdób pochodzących z czasów późniejszych niż 40 tysięcy lat przed naszą erą jest zadziwiająca, choć prawdę mówiąc, nikogo nie dziwi. Pokazuje to, że zamiłowanie do piękna jest odwieczne. Paleolityczne rysunki naskalne, neolityczne rysunki ryte na kości

lub na skałach ukazują ten sam poziom wrażliwości estetycznej, jaki możemy zobaczyć w sztuce współczesnej.

Zainteresowanie estetyczną stroną zjawisk miało i ma nadal dwa ukierunkowania. Jednym z nich jest otoczenie, w jakim żyją ludzie. Wystarczy się rozejrzeć wokół siebie, aby zobaczyć, ile czasu i ile trudu ludzie poświęcają na to, aby otaczający świat był nie tylko wartościowy pragmatycznie – wygodny, użyteczny i tym podobnie – ale także na to, aby świat był piękny. Piękne budowle, piękne ogrody, niewyobrażalna liczba pięknych przedmiotów – wszystko to najpierw zostało wytworzone dzięki ludzkiej pomysłowości i pracy, a potem przez lata było przedmiotem troski, pielęgnacji, ochrony, a nawet swoistego kultu. Choć indywidualne gusty są niezmiernie zróżnicowane, co więcej, są zmienne w czasie historycznym, efekt jest subiektywnie podobny: mając do wyboru, ludzie wolą ładne niż brzydkie, a często wybierają ładne, nawet jeśli nie jest praktyczne czy ważne. Piękne jest wartościowane pozytywnie, brzydkie – raczej negatywnie (Eco, 2005, 2007; Gołaszewska, 1985). Ten aspekt ukierunkowania estetycznego zasługuje na osobne opracowanie w psychologii, ponadto nadal jest tu wiele do zrobienia.

Ukierunkowanie drugie to estetyczne wartościowanie ciała – zarówno własnego, jak i cudzego. Chodzi tu zatem o spostrzeganie fizycznej atrakcyjności ludzi, a jest to problem nadzwyczaj złożony.

6.3. LUDZIE CHCĄ BYĆ PIĘKNI

Fakt, że ludzie chcą być ładni (wedle własnych i nie tylko własnych kryteriów) nie ulega dyskusji. Chcą!

Pojawia się tu jednak wiele pytań: (1) Co jest, a co nie jest ładne? (2) Jakie są źródła standardów estetycznych? (3) Czy te standardy są możliwe do zrealizowania? (4) Dlaczego coraz więcej ludzi wyraża niezadowolenie z własnego wyglądu? (5) Jakie są konsekwencje tego niezadowolenia? (5) Jakie pożytki wiążą się z atrakcyjnością fizyczną? Jak widać, pytań jest niemało. Jeszcze jedno pytanie pojawia się dość systematycznie przy takich okazjach: czy poważni uczeni powinni zajmować się problemami, które wielu ludziom kojarzą się raczej z tabloidami? Spróbujmy teraz na to odpowiedzieć.

6.3.1. CO JEST ŁADNE, KTO JEST ŁADNY?

Pora już, by na standardy atrakcyjnego wyglądu spojrzeć ponadindywidualnie. Chodzi przy tym o standardy dwóch rodzajów. Po pierwsze, te lansowane w przestrzeni społecznej, powiązane z modami czy trendami. To z jednej strony dzieło tak zwanych trendsetterów, z drugiej zaś – powielane w kulturze masowej wzorce atrakcyjności. Na pierwszy rzut oka ideały piękna są proste: w wypadku kobiet są to młode i szczupłe osoby, w wypadku mężczyzn wiek odgrywa mniejszą rolę, natomiast ważne są mięśnie i brak tkanki tłuszczowej. Problem w tym, że owe ideały rozpatruje się z punktu widzenia preferencji mężczyzn wobec wyglądu kobiet i preferencji kobiet wobec wyglądu mężczyzn. Z tej perspektywy, jak pokazały międzykulturowe

badania Davida Bussa, łatwiej jest zidentyfikować ideały kobiecego piękna, bo najważniejszym zasobem kobiet w oczach mężczyzn jest młody wiek, zdrowa skóra, białe zęby, lśniące włosy (Buss, 1996). W podobnym kierunku wiodą ustalenia Nancy Etcoff oraz Desmonda Morrisa. Każde z nich na swój sposób wyróżnia cechy wyglądu wskazujące na dobry stan zdrowia, co w konsekwencji wraz z młodym wiekiem oznacza duże zdolności rozrodcze (Morris, 2005, 2006; Etcoff, 2000).

Alicja Głębocka (2005) na podstawie analizy miesięczników „Playboy" i „Twój Styl" wykazała, że w czasopiśmie „Playboy" ponad 90 procent zdjęć przedstawia młode, atrakcyjne, szczupłe kobiety, ale – choć w nieco mniejszym wymiarze – także atrakcyjnych, umięśnionych mężczyzn; z kolei czasopismo „Twój Styl" więcej uwagi poświęcało sposobom osiągania atrakcyjnej sylwetki, takim jak diety, odchudzanie, aktywność fizyczna, w istocie jednak w obu czasopismach chodziło o to samo. Wielu innych autorów zwraca uwagę na fakt, że środki masowego przekazu lansują nierealistyczne wzorce urody, których przyswojenie skutkuje często niezbyt konstruktywnymi formami aktywności (Botta, 2003; Ricciardelli, McCabe i Banfield, 2000).

Robin Banarjee i Helga Dittmar (2008) zwracają uwagę na destrukcyjną rolę konsumpcyjnej orientacji we współczesnej kulturze, która oferuje gry komputerowe, zabawki, ale też czasopisma (szczególnie komiksy), i przedstawia w nich odbiegający od statystycznej normy obraz atrakcyjnego wyglądu. Przykładem jest seria lalek Barbie dla dziewcząt i figurki różnych superbohaterów dla chłopców. Znakomity esej Mary Rogers (2003) pokazuje, że Barbie, ten wszechobecny „wzór kobiecego piękna"

jest skrajnie nierealistyczny: ciało w połowie składa się z nóg, ale budowa „ciała” Barbie wyklucza możliwość utrzymania pionowej postawy ciała. Gdyby wymiary Barbie przełożyć na wymiary ludzkie, to przy wzroście 175 centymetrów jej proporcje wyglądałyby następująco: 84–60–80. Rogers przytacza prześmiewcze zdanie amerykańskiego humorysty Dave’a Barry’ego, wedle którego Barbie przy wzroście 175 centymetrów ważyłaby tylko 23,5 kilograma, z czego (co oczywiście jest grubą przesadą) 17 kilogramów ważyłby jej biust. Tymczasem Barbie to nie tylko dziewczęca zabawka, to wzorzec piękna dla pokoleń dziewcząt (czy tylko dziewcząt – warto by to sprawdzić). Nic dziwnego, że co jakiś czas pojawia się kolejna „żywa Barbie” – młoda kobieta, która dzięki licznym zabiegom, najczęściej chirurgicznym, upodobniła się do swego wzorca.

Pojawia się jednak pytanie o standardy powszechne, ponadkulturowe. Dorobek badawczy w tym zakresie jest ogromny i dotyczy zasadniczo dwóch rzeczy: atrakcyjności twarzy oraz atrakcyjności sylwetki.

6.3.2. PIĘKNE TWARZE

W literaturze dość systematycznie wskazuje się na cztery wyznaczniki piękna twarzy – zarówno kobiet, jak i mężczyzn – którymi kierują się obserwatorzy. Są to:

- typowość lub uśrednienie twarzy,
- symetria twarzy,
- dymorfizm płciowy,

- schemat dziecięcości.

Lata temu Francis Galton zauważył, że tak zwane portrety składane – utworzone z wielu nakładanych na siebie klisz zdjęciowych tej samej twarzy – wydają się ludziom bardziej atrakcyjne niż twarze oryginalne (Galton, 1878). Późniejsze badania pokazały, że w jeszcze większym stopniu efekt ten występuje wtedy, gdy nakłada się na siebie zdjęcia różnych osób tej samej płci (ramka 6.1).

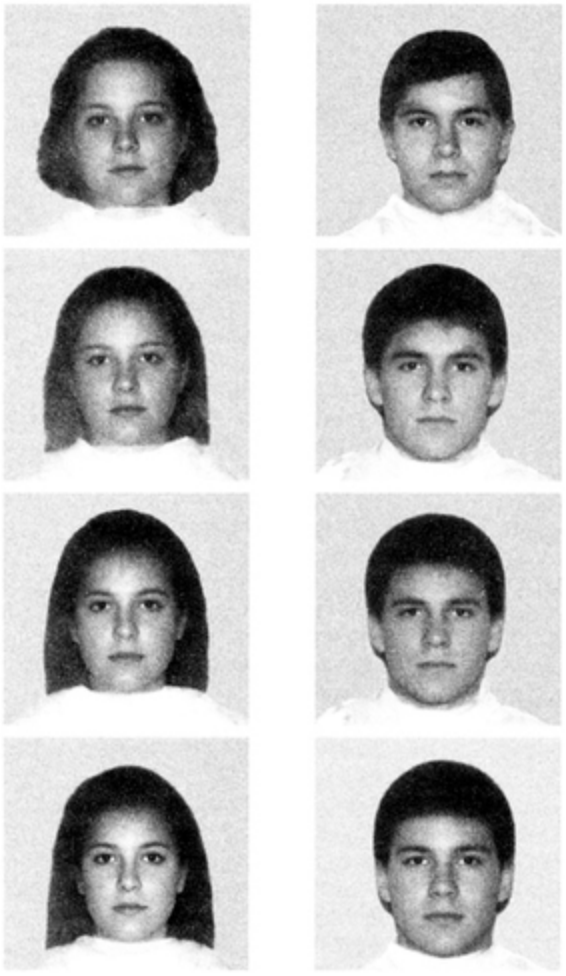
RAMKA 6.1

IM WIĘCEJ, TYM PIĘKNIEJ

Judith H. Langlois i Lori A. Roggman (1990) przygotowały materiał eksperymentalny w postaci zdjęć składanych. Stosowały kompozycje czterech, ośmiu, szesnastu i trzydziestu dwóch twarzy (rycina 6.1) i stwierdziły, że im więcej składowych miał portret, tym bardziej atrakcyjna wydawała się twarz, co przedstawia rycina 6.2.

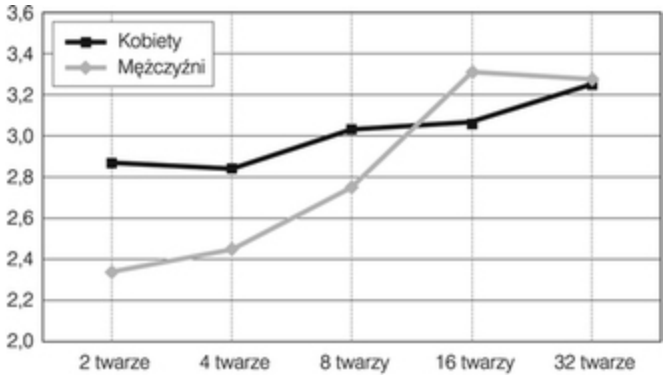
Jakkolwiek wyniki uzyskane w tych badaniach pochodzą od niezbyt wielkiej liczby osób, to jednak pokazują systematyczną tendencję. Autorki na tej podstawie z pewną przesadą stwierdziły, że tylko twarze uśrednione są atrakcyjne (*Attractive faces are only average* – to tytuł ich raportu z badań). Późniejsze badania ograniczyły tezę autorek, ale jej nie zaprzeczyły. Szczególnie silne poparcie uzyskała koncepcja Langlois i Roggman w badaniach nad rzeczywistymi (nie

komputerowymi, nie modyfikowanymi) twarzami. Im bardziej typowe twarze, tym bardziej wydają się atrakcyjne (Strzałko i Kaszycka, 1988).



Rycina 6.1.
Portrety składane używane w badaniach Langlois i Roggman (1990).

Źródło: Harris, 2010, s. 237.



Rycina 6.2.
Atrakcyjność twarzy na portretach składanych (skala 1–5).

Źródło: Langlois i Roggman, 1990, s. 118, opracowanie własne.

Metaanaliza wyników 20 badań wykonana przez Gillian Rhodes (2006) pokazuje, że twarze uśrednione lub składane portrety twarzy wydają się ludziom bardziej atrakcyjne niż oryginalne pojedyncze twarze. Efekt ten jest podobnie silny dla twarzy mężczyzn i dla twarzy kobiet i nie był modyfikowany przez czynnik rasowy.

Zazwyczaj efekt atrakcyjności twarzy uśrednionych tłumaczy się koncepcjami ewolucyjnymi. Wydaje się jednak, że mechanizm, który za tym stoi, odwołuje się do statystyki doświadczenia. Twarze uśrednione są prawdopodobnie twarzami bardziej schematycznymi, a skądinąd wiadomo, że to, co schematyczne, jest łatwiej przyswajane i pociąga za sobą mniejszy wysiłek poznawczy. Przemawiają za tym badania wskazujące na fakt, że obiekty podobne do schematu (prototypu) podobają się bardziej niż te niepodobne (Winkielman, Halberstadt, Fazendeiro i Catty, 2006), a także wyniki badań nad tak zwaną zwykłą ekspozycją,

wedle których wielokrotny kontakt z obiektem danego rodzaju przyczynia się do podwyższenia oceny tego obiektu (Zajonc, 1968).

W tym samym opracowaniu Rhodes (2006) przedstawia metaanalizy dotyczące symetryczności twarzy. W badaniach eksperymentalnych używa się zazwyczaj tak zwanych chimer, czyli obrazów jednej strony twarzy (lewej lub prawej), połączonych w taki sposób, że powstaje twarz sztuczna. Używa się też twarzy mieszanek (*blends*), to jest nakładanych na siebie zdjęć dwóch chimer – prawej i lewej – oraz twarzy rzeczywistej. Wyniki metaanalizy wskazują na to, że skrajnie symetryczne twarze (obrazy chimer) nie są spostrzegane jako atrakcyjne, natomiast umiarkowanie symetryczne (obrazy mieszanki) – tak. I tak jak w wypadku uśrednienia, w wypadku symetrii efekty są podobne niezależnie od płci.

Trzeci czynnik wskazywany jako wyznacznik atrakcyjności to dymorfizm płciowy. Sugeruje się, że atrakcyjne są kobiece twarze u kobiet i męskie twarze u mężczyzn. O ile metaanaliza 10 badań dotyczących kobiet solidnie potwierdza tę sugestię: twarze kobiet o wyrazistym rysie kobiecości są najbardziej atrakcyjne, o tyle metaanaliza 15 badań dotyczących mężczyzn podaje w wątpliwość tę prostą zależność. Najbardziej atrakcyjne są twarze mężczyzn o umiarkowanym rysie męskim, a zależność ta nie występuje w odniesieniu do twarzy skrajnie męskich i skrajnie niemęskich (Rhodes, 2006).

Czynnik czwarty to rezultat obserwacji Konrada Lorenza. Zauważył on, że wśród zwierząt, które opiekują się swoimi dziećmi, te ostatnie różnią się wyraźnie od osobników dorosłych. Twarze (głowy) dzieci już na pierwszy rzut oka różnią się od

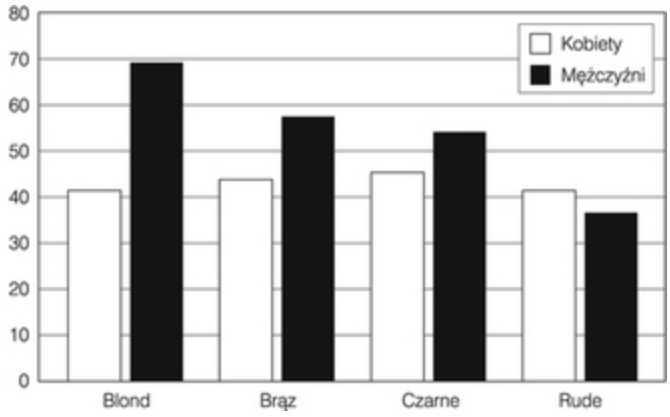
twarzy dorosłych. Szczególnie wyraźnie widać to w kształcie głowy osobników bardzo młodych: duże oczy, mały nos, mały podbródek, dość wydatne usta (u dzieci ludzkich), duża część czołowo-czaszkowa – to typowe elementy schematu dziecięcości (Lorenz, 1982). Lorenz zauważył także, że osobniki obdarzone takimi cechami są spostrzegane jako bardziej atrakcyjne niż inne. Co więcej, osobniki takie wyzwalają tendencje opiekuńcze (Eibl-Eibesfeldt, 1987), podczas gdy dzieci o słabszym schemacie dziecięcości częściej są zaniedbywane, a nawet maltretowane (McCabe, 1984).

Oczywiście są również inne czynniki zwiększające atrakcyjność, powiązane z twarzą. Pierwszy to uśmiech, drugi to włosy, a szczególnie ich kolor (ramka 6.2).

RAMKA 6.2

BYĆ BLONDYNKĄ

Zasłużeni w badaniach nad korelatami atrakcyjności fizycznej Nicolas Guéguen i Lubomir Lamy przeprowadzili eksperyment naturalny, w którym ta sama ich współpracowniczka, tyle że z włosami o różnym kolorze, stosownie do warunków eksperymentalnych, prosiła kobiety i mężczyzn o krótki wywiad prasowy. Okazało się, że o ile dla indagowanych kobiet kolor włosów „reporterki” nie miał znaczenia, o tyle wyraźnie wpływał na gotowość rozmowy u mężczyzn, co przedstawia rycina 6.3.



Rycina 6.3.
Procent osób gotowych do udzielenia wywiadu zależnie od koloru włosów dziennikarki.

Źródło: Guéguen i Lamy, 2013, s. 385, opracowanie własne.

Wiele danych wskazuje, że czynnikiem podnoszącym ocenę atrakcyjności jest naturalny, ale nie sztuczny uśmiech (Golle, Mast i Lobmaier, 2014; Guéguen, 2008; Reis, Wilson, Monestere i Bernstein, 1990). Szczególny wpływ na ocenę atrakcyjności ma uśmiech pojawiający się powoli, nazywany często uśmiechem nieśmiałym (Krumhuber, Manstead i Kappas, 2007).

6.3.3. MAGICZNE WYMIARY 90–60–90 I IM PODOBNE

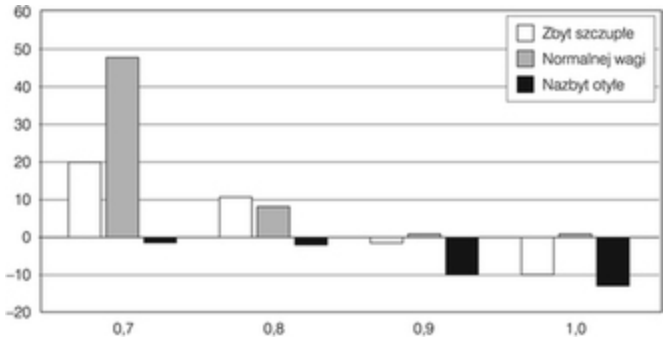
Ponad dwadzieścia lat temu Devendra Singh zwrócił uwagę na fakt, że niektóre sylwetki kobiecego ciała oceniane są jako dużo bardziej atrakcyjne niż inne. Zaobserwował on dwie tendencje. Pierwsza z nich, obecna zarówno w tak zwanych rozkładówkach

czasopisma „Playboy”, jak i u zwyciężczyń konkursu Miss America, to rosnąca niedowaga. O ile w roku 1920 waga Miss America była bliska idealnej (mierzonej BMI), o tyle w osiemdziesiąt lat później odbiegała od ideału dość mocno (o około 15 procent). Podobną tendencję zauważył w „Playboyu” w latach 1950–2000. Tendencja druga to stosunek obwodu talii i obwodu bioder, który przez osiemdziesiąt lat utrzymywał się u Miss America na tym samym poziomie: 0,70. W czasopiśmie „Playboy” proporcja ta w latach pięćdziesiątych była nieco niższa (około 0,60), ale w kolejnych dekadach ustabilizowała się na poziomie 0,70 (Singh, 1993). Inne badania tego samego autora pokazały jednak, że prawidłowość ta dotyczy przede wszystkim osób o wadze mieszczącej się w granicach normy (ramka 6.3).

RAMKA 6.3

WĄSKA TALIA, SZEROKIE BIODRA

Osoby badane oceniały sylwetki kobiet nadmiernie szczupłych, otyłych, a także o wadze normalnej (średniej). Sylwetki charakteryzowały się zróżnicowanym stosunkiem talii do bioder (od 0,70 aż do 1,00). We wszystkich warunkach sylwetki o stosunku 0,70 oceniane były jako najbardziej atrakcyjne lub najmniej nieatrakcyjne, co pokazuje rycina 6.4.



Rycina 6.4.
Atrakcyjność fizyczna osób w zależności od proporcji talii do bioder i wagi ciała.

Źródło: Singh, 1993, s. 299, opracowanie własne.

Łatwo zauważyć, że obie opisane przez Singha tendencje znajdują odzwierciedlenie na rycinie 6.4 – zarówno waga ciała, jak i stosunek talii do bioder, choć ostatnia tendencja jest silniejsza.

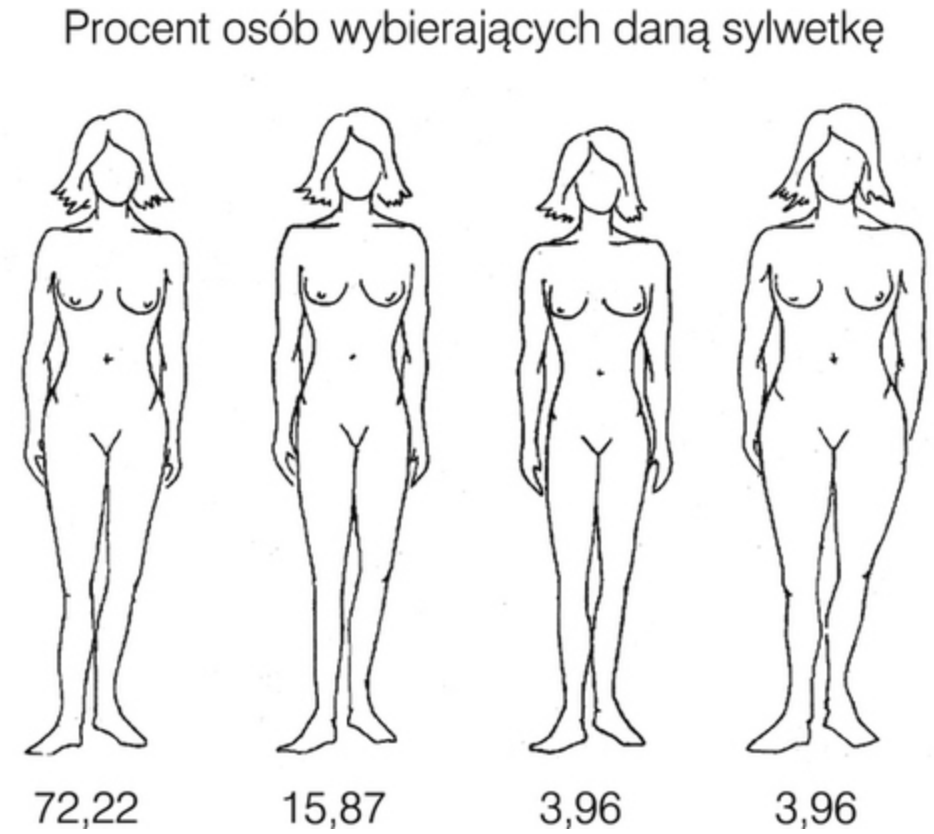
Ograniczeniem badań Singha jest jednak to, że dotyczą wyłącznie atrakcyjności kobiet. Tego błędu uniknął Andrzej Szmajke (2005), w którego badaniach uczestniczyły zarówno kobiety, jak i mężczyźni, oceniający sylwetki kobiet i sylwetki mężczyzn (zob. ramka 6.4).

RAMKA 6.4

ŁATWIEJ BYĆ ATRAKCYJNYM MĘŻCZYZNĄ

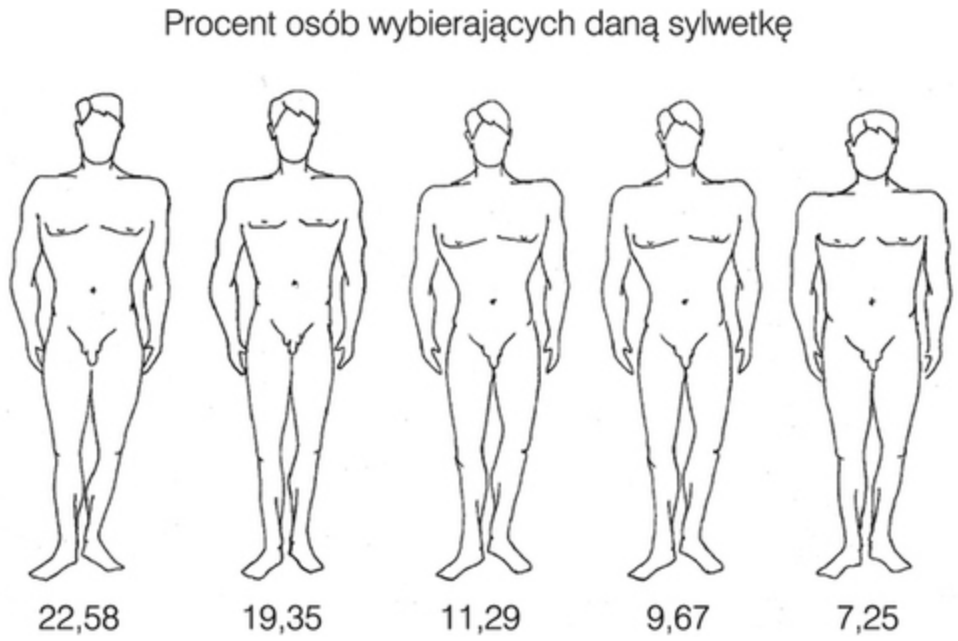
W badaniach Andrzeja Szmajkego uczestniczyło kilkadziesiąt kobiet i kilkudziesięciu mężczyzn. Wszyscy

oceniali 20 sylwetek kobiet i 20 sylwetek mężczyzn. W odniesieniu do kobiet wybór był przytłaczający (rycina 6.5): ponad 70 procent osób – i kobiet, i mężczyzn – wybrało tę samą sylwetkę: kobietę szczupłą, drobną, o biodrach nieco szerszych od klatki piersiowej i stosunku talii do bioder 0,70.



Rycina 6.5.
Preferowane sylwetki kobiece.

Źródło: Szmajke i Sokołowska, 2010, s. 70, opracowanie własne.



Rycina 6.6.
Preferowane sylwetki męskie.

Źródło: Szmajke i Sokołowska, 2010, s. 71, opracowanie własne.

Tymczasem w odniesieniu do mężczyzn trudno mówić o dominacji którejkolwiek z sylwetek (rycina 6.6). Chyba więc łatwiej być atrakcyjnym mężczyzną niż atrakcyjną kobietą.

Innym czynnikiem, który warunkuje poziom atrakcyjności, szczególnie w kulturach Zachodu, jest stosunek między długością nóg i resztą ciała (Sorokowski, 2009, za: Szmajke i Sokołowska, 2010; Sorokowski i Pawłowski, 2008). Nie jest to jednak wyznacznik ani ponadkulturowy, ani ponadczasowy (Sorokowski, 2010). Do tego można dodać tendencję do oceniania osób jako atrakcyjnych fizycznie w zależności od stopnia otłuszczenia –

zależność ta wydaje się krzywoliniowa: osoby całkowicie pozbawione tkanki tłuszczowej i nazbyt otłuszczone wydają się mało atrakcyjne w porównaniu z osobami umiarkowanie otłuszczonymi.

Mamy więc do czynienia z dwoma mechanizmami rozpoznawania piękna ludzkiego ciała. Pierwszy to mechanizm biologiczny, ponadkulturowy, dotyczący zarówno twarzy, jak sylwetki. Mechanizm drugi ma charakter kulturowy – to standardy urody w jakimś stopniu skorelowane z kryteriami biologicznymi i w jakimś stopniu ustalane arbitralnie, a potem intensywnie lansowane. Rekonstrukcja tych standardów nie zawsze jest łatwa, ale powtarzanie pewnych wzorców, nagradzanie ich oraz eksponowanie sprzyjają ich ugruntowaniu.

Nie ulega przy tym wątpliwości, że standardy kobiecego piękna są bardziej wyraziste, silniej eksponowane i powszechniej znane niż standardy piękna mężczyzn.

6.4. POTĘGA PORÓWNAŃ SPOŁECZNYCH

Wszystko zaczyna się bardzo wcześnie. Wiele badań pokazuje, że już noworodki i niemowlęta więcej uwagi poświęcają twarzom atrakcyjnym niż nieatrakcyjnym (Langlois, Roggman i Rieser-Danner, 1990; Slater i in., 2010), co wyraźnie wskazuje na to, że podstawowe wzorce piękna są ukształtowane biologicznie. Z drugiej strony istnieje przebogata literatura dotycząca wczesnych oddziaływań otoczenia na kształtowanie się standardów urody.

Philip Myers i Frank Biocca wskazują na interakcyjny mechanizm kształtowania się standardów urody, co sprawia, że obraz własnego ciała, ale też obserwowany obraz cudzego ciała jest w jakimś zakresie zmienny. Wedle wspomnianych autorów obraz ten składa się z czterech oddziałujących na siebie elementów:

- obrazu lansowanego w życiu społecznym (ideał kulturowy),
- obrazu uwewnętrznionego przez jednostkę (ideał osobisty),
- osobistych przekonań jednostki na temat własnego wyglądu (samoopis i samoocena),
- rzeczywistego wyglądu jednostki (Myers i Biocca, 1992; Myers i in., 1999).

Myers i Biocca szczególne znaczenie przypisują jednak uwewnętrznionemu przez jednostkę standardowi społecznemu. Tu wielką rolę odgrywają media, które nie tylko są nadzwyczaj efektywne (Engeln-Maddox, 2006), ale w dodatku kształtują nierealistyczne ideały piękna (Grabe, Ward i Hyde, 2008).

RAMKA 6.5

PRESJA MEDIÓW

Shelly Grabe, Monique L. Ward i Janet S. Hyde przeprowadziły analizę wyników 141 badań nad wpływem mediów (czasopisma, telewizja). Większość badań miała charakter eksperymentalny, mniejszość – korelacyjny. W badaniach uczestniczyło ponad 15 tysięcy osób badanych.

Analizy wykazały, że osoby pozostające pod wpływem przekazywanych w mediach informacji na temat ideałów piękna:

- są mniej zadowolone z własnego wyglądu,
- mają silniej zinternalizowane ideały szczupłego ciała (szczególnie młodsze osoby badane oraz osoby badane z projektów chronologicznie późniejszych – 2000–2005),
- przejawiają więcej zachowań ukierunkowanych na kontrolę wagi i więcej zaburzeń jedzenia.

Odnotowane efekty nie są zbyt silne, ale systematyczne i spójne. Autorki analizy zwracają też uwagę na mankamenty własnego opracowania, a najważniejszy z nich to dość stronniczy dobór próby badanej – przewaga białych Amerykanek i innych kobiet anglojęzycznych – a także pominięcie niektórych ważnych aspektów zjawiska, takich jak otyłość oraz świadomość własnego ciała (Grabe i in., 2008).

Mamy zatem standardy ukształtowane ewolucyjnie i standardy w jakiejś mierze ukształtowane arbitralnie. Standardy ewolucyjne są bezosobowymi schematami, standardy kulturowe zazwyczaj są spersonalizowane. W ostatnim wypadku istnieje bowiem postać, która jest najlepszym egzemplarzem danej kategorii – czy jest to Kate Moss, czy Anja Rubik, czy Joanna Krupa, Miley Cyrus, czy może nawet Daniel Craig, nie zmienia to

samego mechanizmu. Co więcej, mechanizm ten nie budzi żadnych zastrzeżeń nawet wtedy, gdy wiadomo, że obrazy tych wzorców urody są w zasadniczy sposób modyfikowane (upiększane) komputerowo. Standardy ewolucyjne bywają stosowane intuicyjnie, standardy kulturowe zaś – przynajmniej w początkowej fazie ich upowszechniania – są elementem kolektywnego systemu znaczeń. Znajomość tych standardów jest powinnością jednostki, a niezgodność ze standardami powinna skłaniać do refleksji i działania.

Podstawowy mechanizm regulacyjny to porównywanie. Uwewnętrznione standardy, czy to ewolucyjne, czy kulturowe, stają się opisem stanu pożądanego, punktem odniesienia i kryterium wartościowania. Wszelkie napływające informacje dotyczące własnego Ja, którym przypisuje się jakąkolwiek wartość – obserwacje innych, komunikaty werbalne, autokonfrontacje – są odnoszone do standardów i z nimi porównywane.

W wypadku standardów piękna w grę wchodzą następujące porównania:

- Porównania z uwewnętrznionymi standardami. Efektem porównań jest ustalenie różnic między ewolucyjnymi i społecznymi standardami piękna a własnym wyglądem.
- Porównania z pożądanym obrazem własnego wyglądu i stanem rzeczywistym. Efektem jest ocena zgodności lub niezgodności między wyglądem idealnym a wyglądem rzeczywistym.
- Porównania interpersonalne. Efektem jest ustalenie, w jakim stopniu wygląd danej jednostki jest korzystniejszy lub mniej

korzystny od wyglądu innych ludzi. Ten rodzaj porównań jest jednak złożony. Z jednej strony obejmuje porównania własnego wyglądu z wyglądem typowego człowieka z ulicy, z drugiej strony są to porównania z ideałami piękna – różnego rodzaju uosobieniami piękna postulowanymi w obiegu społecznym. Ten drugi rodzaj porównań jest bardziej znaczący, bo społeczne ideały piękna wyznaczają nie tylko jednostkowe ideały, ale są także informacją o powinnościach. (Więcej na ten temat w rozdziale 14).

Szczególnie ważne z perspektywy omawianego problemu są rozbieżności ze standardami biologicznymi i kulturowymi oraz porównania społeczne. Problem ze standardami biologicznymi jest prostszy, bo standardy te w jakiś sposób odwołują się do statystyki doświadczenia. Podobnie jest z porównaniami z typowym wizerunkiem człowieka – również zbudowanym na statystyce doświadczenia. Porównania te są dość bezpieczne, jako że połowa populacji ma szansę znaleźć się powyżej średniej. Frustracji z powodu negatywnych porównań doświadcza więc tylko druga połowa populacji. Główne źródła owej frustracji tkwią w porównaniach między stanem faktycznym i stanem idealnym oraz między stanem faktycznym i uwewnętrznionym wzorcem urody idealnej. Przekonanie, że nie jest się takim, jakim chciałoby się być, rodzi smutek, poczucie zmarnowanych szans, a przekonanie, że nie jest się takim, jakim się być powinno, rodzi wstyd, poczucie winy, ale też poczucie niepokoju, czy nawet lęku (Higgins, 1987). I zawsze rodzi niezadowolenie.

6.5. BEZMIAR NIEZADOWOLENIA

Nobody is perfect – legendarna kwestia z filmu *Pół żartem, pół serio* nabrała dziś znaczenia dosłownego. Prawie wszyscy są niezadowoleni z własnego wyglądu. Pragną być piękni, ale nie są, a w każdym razie tak myślą.

RAMKA 6.6

NADMIAR NIEKORZYSTNYCH PORÓWNAŃ

Niki Katz z jednej strony, a Rachel Eddins z drugiej, podają dane, które w jakimś stopniu tłumaczą to niezadowolenie:

- Średnie wymiary Amerykanki to 164,5 cm wzrostu i 63 kg wagi.
- Średnie wymiary Miss America to 174 cm wzrostu i 55 kg wagi.
- Średnie wymiary modelek to ponad 180 cm wzrostu oraz 53 kg wagi.
- Najpopularniejsze modelki są szczuplejsze od 98 procent Amerykanek.

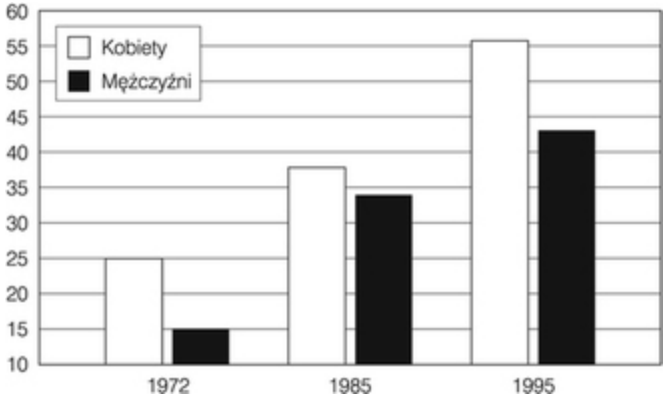
I dalej:

- 25 procent mężczyzn i 45 procent kobiet było na diecie w dniu prowadzenia badań.
- 42 procent uczniów szkół elementarnych (klasy 1–3) chciałoby zeszczupleć.
- 82 procent dziesięciolatków obawia się otyłości.

- 91 procent kobiet zapytywanych na kampusach uniwersyteckich ma doświadczenia z prowadzeniem kontroli wagi.
- 51 procent 9- i 10-letnich dziewcząt ma lepsze zdanie o sobie, jeśli są właśnie na diecie.
- 7 milionów kobiet i dziewcząt oraz 1 milion chłopców i mężczyzn w Stanach Zjednoczonych przejawia zaburzenia jedzenia.
- Amerykanie wydają na diety i rzeczy z nimi powiązane ponad 40 miliardów dolarów rocznie.

Źródło:
http://childrencomefirst.com/cms/uploads/bodyimagefactversusfiction.pdf.
http://eddinscounseling.com/body-dissatisfaction-eating-disorders/.

Alicja Głębocka przedstawia dynamikę zmian w poziomie niezadowolenia z własnego wyglądu u kobiet i u mężczyzn na przestrzeni 25 lat (rycina 6.7).



Rycina 6.7.
Wskaźniki ogólnego niezadowolenia z własnego wyglądu u kobiet i u mężczyzn na przestrzeni 25 lat.

Źródło: Głębocka, 2009, s. 26, opracowanie własne.

Na temat niezadowolenia z wyglądu przeprowadzono setki badań oraz kilka metaanaliz (syntetycznych analiz całych zbiorów badań). Dotyczą one zarówno przejawów niezadowolenia z wyglądu, jak źródeł tej dyssatysfakcji.

Bodaj pierwszą metaanalizę na omawiany temat wykonały Taryn A. Myers i Janis H. Crowther (2009). Rozpatrywały wyniki zamieszczone w 271 opracowaniach (artykułach i dysertacjach), do analizy zakwalifikowały dane zawarte w 156 tekstach (170 odrębnych badań, ponad 35 tysięcy osób badanych) i stwierdziły, że:

- związek niezadowolenia z wyglądu ze społecznymi porównaniami w górę (porównaniami z lepszymi od siebie) jest silny zarówno u kobiet, jak i u mężczyzn (nieco silniejszy u kobiet);
- niezadowolenie z wyglądu jest zjawiskiem niespecyficznym w tym sensie, że pojawia się niezależnie od obiektu porównań; związek ten jest nieco silniejszy w wypadku porównań z ideałami piękna z mediów niż w wypadku porównań ze znajomymi rówieśnikami;
- wbrew oczekiwaniom nie stwierdzono, aby związek porównań w górę i niezadowolenia z wyglądu był silniejszy u młodszych badanych.

Analiza wykonana przez Myers i Crowther ma jednak ważne ograniczenia. Po pierwsze, w objętych nią badaniach uczestniczyły

głównie kobiety. Po drugie – jak to zwykle bywa w badaniach amerykańskich – osobami badanymi byli ludzie młodzi, najczęściej studenci (a nade wszystko studentki) wstępnych kursów psychologii. Oba te zastrzeżenia ograniczają zakres twierdzeń.

Jessie E. Menzel oraz jej liczni współpracownicy wykonali cztery metaanalizy dotyczące dokuczania (wyśmiewania, krytyki) z powodu wyglądu, niezadowolenia z własnego wyglądu i zaburzeń jedzenia. Efekty uzyskane we wszystkich tych analizach są umiarkowane lub niskie, ale za to systematyczne. Stwierdzono, że dokuczanie z powodu wagi (i nadwagi), a także dokuczanie z powodu ogólnego wyglądu jest skorelowane z niezadowoleniem z wyglądu. Ponadto dokuczanie z powodu wyglądu powiązane jest ze stosowaniem restrykcyjnych diet i zaburzeniami jedzenia (Menzel i in., 2010).

RAMKA 6.7

PIĘKNO INACZEJ?

Bo ja lubię się okaleczać. Tnę się, chlastam, wyrzynam, szatkuję, robię sobie sznyty. Jestem bardzo osobliwym przypadkiem. Mam w tym swój cel. Moja skóra krzyczy. Jest pokryta słowami – *kucharz, ciastko, kiciuś, loczki* – jak gdyby jakiś wyposażony w nóż amator uczył się pisać na moim ciele. Czasami, ale tylko czasami, się śmieję. Wychodząc z kąpieli, dostrzegam kątem oka wyryte na swojej nodze słowo *lalunia.* Naciągam sweter i na nadgarstku widzę *szkodliwy*. Po co te słowa?

Kilka koncepcji przyniosły tysiące godzin terapii z dobrymi specjalistami. To przeważnie kobiety, które działają w zgodzie z teoriami rodem z elementarza, opartymi na różnicach między szparką i ogonkiem. Albo nie ukrywają negatywnego nastawienia. Na swojej skórze mam wyrytych jedenaście synonimów niepokoju. Pewność mam tylko co do jednego – że wtedy niezwykle ważne było, bym widziała na

sobie te litery, a nawet nie tyle widziała, ile czuła. Na moim lewym biodrze płonie wyraz *halka.*

A zaraz obok moje pierwsze słowo wycięte w ten nerwowy letni dzień, kiedy miałam trzynaście lat. *Bezwstyd*. Obudziłam się wtedy rano, rozpalona i znudzona, a nadchodzące godziny napawały mnie lękiem. Jak mogłam czuć się bezpiecznie, kiedy cały mój dzień był tak pusty i rozległy jak niebo? Nic nie mogło się wydarzyć. Pamiętam, że czułam to słowo, ciężkie i trochę kleiste, na swojej kości łonowej. Nóż do steków mojej mamy. Tnę, niczym dziecko wzdłuż niewidzialnej czerwonej linii. Obmywam się. Nacinam jeszcze głębiej. Znów się obmywam. Opłukuję nóż i przemykam do kuchni, by go odnieść. Resztę dnia spędziłam, pielęgnując ranę. Zagłębiając się w kształty liter wacikiem nasączonym w alkoholu. Pieszcząc swoje pośladki, dopóki kłucie nie ustępowało. Spirytus. Wacik i od nowa. (...)

Ubóstwiałam zajmować się sobą. Ścierałam płytką czerwoną kałużę własnej krwi, by spod wilgotnej myjki wyłoniło się jak za sprawą czarów, tuż nad moim pępkiem, słowo *mdłości*. Kiedy wcierałam alkohol bawełnianym płatkiem, drobne kłaczki przywierały do krwawych linii, układających się w wyraz *zuchwała*. Pozostały mi odrażające blizny, które po upływie kilku lat poprawiałam. Parę szybkich cięć i z wyrazu *pizda* powstała *glizda*, a *chuj* przeobraził się w słowo *czuj*. Ostatnim słowem, jakie wyrzeźbiłam w swoim ciele, szesnaście lat po tym, jak zaczęłam to robić, było *zniknąć*. Czasami słyszę, jak słowa na mojej skórze sprzeczają się ze sobą. Z mojego ramienia *majtki* wołają do wyciętej po wewnętrznej stronie kostki prawej nogi *wiśni*. *Szyć* na opuszce dużego palca u nogi miota stłumione pogróżki pod adresem *dziecka* tuż pod moją lewą piersią. Mogę je uciszyć, przywołując w myślach słowo *zniknąć*, zawsze wyciszone i dostojne, panujące nad innymi z bezpiecznej kryjówki na moim karku.

Oprócz tego na samym środku moich pleców, gdzie było zbyt trudno dosięgnąć, znajduje się krąg idealnej skóry o rozmiarach pięści.

Gillian Flynn, *Ostre przedmioty*, tłum. Radosław Madejski, Burda, Warszawa 2015, s. 90–94.

Jednym z powszechnych zjawisk w społeczeństwach anglosaskich są tak zwane *fat talking* (dosłownie: rozmawianie o tłuszczu, metaforycznie zaś: rozmawianie o wadze i nadwadze). Helen Sharpe, Ulrike Naumann, Janet Treasure i Ulrike Schmidt

postanowiły dokonać analizy wyników dotyczących wpływu *fat talking* na niezadowolenie z ciała. Wzięły pod uwagę badania z lat 1990–2013 i z blisko 120 badań do końcowej analizy włączyły zaledwie 24[2]. Wyniki uzyskane przez badaczki są rozczarowujące. Wszystkie efekty okazały się bardzo słabe, ale z pewnego punktu widzenia zasługują na uwagę – autorki stwierdziły bowiem, że co prawda *fat talking* mają niewielki bezpośredni wpływ na niezadowolenie z ciała, ale znacznie silniejszy jest ich wpływ odroczony (Sharpe, Naumann, Treasure i Schmidt, 2013).

Istnieje obiegowe przekonanie na temat związku między wyśrubowanymi standardami urody kobiet i mężczyzn i dyssatysfakcją z ciała oraz problemami z jedzeniem. Christopher J. Ferguson wykonał metaanalizę, w której rozpatrywał wyniki ponad dwustu badań. Wyniki są dość zaskakujące, bo odnotowane zależności między ekspozycją standardów urody w mediach i niezadowoleniem z ciała nie są silne. Tak więc, choć wyniki pojedynczych badań na taki związek często wskazują, jednak po wyłonieniu badań spełniających kryteria metaanalizy związek zanika. Sam Ferguson sugeruje, że być może wzorce z mediów przez swoją powtarzalność ulegają zjawisku inflacji (Ferguson, 2013). Wyjaśnienie to nie wydaje się jednak zbyt przekonujące.

6.6. POSZUKIWANIE WYJŚCIA

Niezadowolenie to niezadowolenie. Jest formą uogólnionej przykrości, aktywizowanej zawsze wtedy, gdy następuje konfrontacja własnego wizerunku z takim czy innym standardem. Doświadczane niezadowolenie może być punktem wyjścia do działań w trzech kierunkach: pogrążania się w rozpaczy, poszukiwania alternatywnych standardów oraz podejmowania prób modyfikacji własnego wyglądu, aby był zgodny z dominującym standardem.

Ladd Wheeler i Kunitate Miyake (1992) przytaczają sporo danych dowodzących, że porównania społeczne to – zwłaszcza u ludzi młodych – najczęstsze źródło niezadowolenia z własnego wyglądu, a dalszą ich konsekwencją jest frustracja i nierzadko depresje młodzieńcze.

Poszukiwanie alternatywnych standardów jest na ogół niezbyt efektywne. Podejmowane próby, na przykład angażowanie do kampanii reklamowych modelek z nadwagą lub z innymi defektami ciała czy autopromocja otyłych celebrytów i celebrytek, zazwyczaj nie spotykają się z entuzjazmem otoczenia.

Najczęściej pozostaje droga trzecia, czyli różnorodne próby modyfikacji własnego wyglądu w imię zgodności z akceptowanym standardem piękna. Wchodzi tu w grę wiele różnych strategii: zabiegi kosmetyczne, chwilowe i względnie trwałe, zabiegi higieniczne, ćwiczenia fizyczne, mniej lub bardziej restrykcyjne diety i kontrola wagi, niechirurgiczne zabiegi korekty urody oraz zabiegi chirurgiczne ukierunkowane podobnie, a także podążanie za modą. Nie jest możliwe, aby w tym miejscu zająć się każdą z tych form korygowania własnej urody, skupię się zatem na

dwóch: odchudzaniu oraz chirurgicznych i niechirurgicznych zabiegach korekty urody.

6.6.1. NIEKOŃCZĄCE SIĘ ODCHUDZANIE

Nie udało mi się, niestety, dotrzeć do polskich statystyk na temat odchudzania, choć przypuszczam, że gdzieś istnieją. Z braku statystyk od lat zapytuję studentów – i tych bezpośrednio po maturze, i tych bardziej dorosłych – o odchudzanie. Pytanie brzmi zazwyczaj: „Czy jest na sali ktoś, kto w ciągu ostatniego półrocza się nie odchudzał, lub czy jest ktoś, kto nie odchudza się obecnie, lub czy jest ktoś, kto nie zamierza się odchudzać w najbliższym czasie?”. Pytanie, jak widać, dotyczy tych, którzy tego nie robili, nie robią i nie zamierzają robić. Jaka jest odpowiedź? Nie więcej niż dwie, trzy podniesione ręce na średnio setkę osób obecnych na sali. Tylko dwa, trzy procent osób nie kontroluje wagi. Tymczasem obecni na sali wykładowej studenci tworzą cały rozkład normalny, jeśli chodzi o wagę: od tych bardzo szczupłych, aż do osób mocno otyłych. Sugeruje to, że ludzie wprawdzie odchudzają się powszechnie, ale niezbyt efektywnie.

Tymczasem wystarczy otworzyć dowolny portal internetowy, aby się dowiedzieć, kto schudł 4 kilogramy w trzy dni albo 15 kilogramów w miesiąc. Komu ubyło 40 kilogramów, a komu tylko 30. Przeciętny internauta, podobnie jak przeciętny czytelnik magazynów, rzadko zdaje sobie sprawę, że przykłady te – nawet jeśli są prawdziwe (w co mocno wątpię) – nie stanowią dowodu na cokolwiek. Przykład to nie dowód – badacze dobrze o tym wiedzą.

Powstaje zatem pytanie, jakimi danymi na temat odchudzania dysponują ci ostatni.

Badań nad odchudzaniem przeprowadzono setki. Wystarczy wejść do baz z wynikami badań, aby się przekonać, że to dane dość stronnicze. Po pierwsze, znaczna część tekstów na temat odchudzania dotyczy efektywności preparatów chemicznych oferowanych jako środki odchudzające (leki, suplementy diety, zioła). Druga część dotyczy całej gamy przeróżnych diet, stosunkowo niewielka zaś dotyczy mechanizmów samokontroli i aktywności fizycznej. Innymi słowy, większość materiału na temat odchudzania to dane dotyczące biernych, a nie aktywnych form kontroli wagi.

Kilka opracowań syntetycznych (przeglądy literatury i metaanalizy) przynosi jednak interesujące rezultaty. Przyjrzyjmy się tym danym:

- Badania psychologów japońskich: średni rezultat rocznego odchudzania – 0,68 kilograma (Kodama i in., 2012).
- Badania psychologów irańskich – średni rezultat kilkumiesięcznego odchudzania – 0,61 kilograma (Abargouei, Janghorbani, Salehi-Marzijarani i Esmaillzadeh, 2012).
- Badania psychologów brytyjskich: średni rezultat kilkumiesięcznego odchudzania – 1,5 kilograma (Tang, Abraham, Greaves i Yates, 2014).
- Badania psychologów amerykańskich: średni rezultat odchudzania w ciągu od 4 tygodni do 1 roku – 1,4 kilograma (Richardson, 1995).
- Badania psychologów kanadyjskich: średni rezultat odchudzania po 6–12 miesiącach – 8,7 kilograma na diecie

niskowęglowodanowej, 7,25 na diecie niskotłuszczowej (Johnston i in., 2014).

Z przytoczonych badań jedynie kanadyjskie wskazują na efektywność programu odchudzania, pozostałe dowodzą braku jakiejkolwiek efektywności realizowanego długotrwałego procesu. Kilkadziesiąt dekagramów, a nawet półtora kilograma traci się na wadze po kilkunastogodzinnej głodówce. Co więcej, w wielu wypadkach efekty procesu kontroli wagi odnotowują sami badani, a jak pokazują wyniki zebrane przez Roberta L. Bowmana i Janice L. DeLucia, informacje te są mało wiarygodne, ponieważ badani systematycznie przeszacowują efekty (Bowman i DeLucia, 1992).

Powstaje zatem pytanie, po co – w obliczu tak niskiej efektywności procesu – ludzie podejmują wysiłek kontrolowania wagi. Pewnej sugestii dostarczają badania prowadzone przez Małgorzatę Turbiarz, która stwierdziła, że choć wagowe efekty odchudzania były nikłe, to jednak w miarę przedłużania się procesu kontroli wagi osoby badane były w coraz lepszym nastroju (Turbiarz, 2007). Jak widać, pojawia się tutaj duże prawdopodobieństwo błędnego koła: z jednej strony poprawiający się nastrój, z drugiej – brak efektów. Oba te czynniki skłaniają do podejmowania kolejnych prób kontroli wagi.

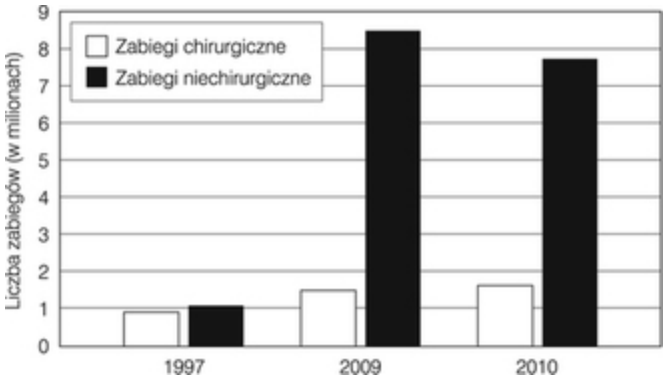
6.6.2. NIECHIRURGICZNE I CHIRURGICZNE ZABIEGI UPIĘKSZAJĄCE

Zjawisko upiększania ciała jest prastare. Malowanie ciała, tatuaże, blizny dekoracyjne (jakkolwiek to brzmi), wydłużanie szyi, przekłuwanie uszu, przekłuwanie przegrody nosowej, naciąganie uszu czy dolnej wargi i wiele, wiele innych to zabiegi ponadczasowe i ponadkulturowe. Do tego oczywiście dochodzą różnorakie zabiegi kosmetyczne. Uzyskiwane efekty często jednak były w dużym stopniu przypadkowe. Obecnie dzięki postępom chemii oraz medycyny pojawiły się nieosiągalne dotąd możliwości intencjonalnego modyfikowania własnego wyglądu. Michael Jackson chciał wyglądać jak Diana Ross i subiektywnie (prawie) tak wyglądał. Co rusz dowiadujemy się, że ktoś chce wyglądać jak Lara Croft lub – co na jedno wychodzi – jak Angelina Jolie, no i (prawie) tak wygląda.

Zjawisko intencjonalnej, ukierunkowanej zmiany własnego wyglądu przybrało formy epidemiczne – najpierw wśród kobiet, ale z czasem coraz częściej u mężczyzn. Skalę tego zjawiska, niestety tylko w odniesieniu do Stanów Zjednoczonych (bo tam są dostępne wiarygodne i przejrzyste statystyki), można zobaczyć w ramce 6.8.

RAMKA 6.8

DŁUGA KOLEJKA PO URODĘ



Rycina 6.9.
Chirurgiczne i kosmetyczne zabiegi korekty urody w Stanach Zjednoczonych.

Opracowanie własne.

American Society for Aestetic Plastic Surgery publikuje od dłuższego czasu ogólnodostępne statystki dotyczące wykonywanych w Stanach Zjednoczonych zabiegów korekty urody. Dane te – dotyczące wszystkich zabiegów – pokazują nadzwyczaj stromy wzrost wykonywanych korekt urody (rycina 6.8).

W podziale na zabiegi chirurgiczne i niechirurgiczne tendencje są podobne, choć wyraźnie widać przewagę zabiegów niechirurgicznych (rycina 6.9).

O ile w roku 1997 wykonano około miliona zabiegów korekcyjnych jednego i drugiego rodzaju, o tyle w latach następnych drastycznie wzrosła liczba zabiegów niechirurgicznych, a niektóre z nich stały się szczególnie popularne (tabela 6.1).

Tabela 6.1
Liczba chirurgicznych i kosmetycznych zabiegów korekty urody

Rodzaj zabiegu	1997	2006	Przyrost (%)
Liposukcja (odsysanie tłuszczu)	173 863	403 684	128
Powiększanie piersi	101 176	383 886	279
Korekta powiek	159 232	209 999	32
Botoks	**65 157**	**3 181 592**	**4783**
Peeling chemiczny	481 227	558 432	16
Laserowe wygładzanie skóry	154 153	576 509	274

Źródło: http://www.surgery.org/sites/default/files/Stats2010_1.pdf.

To samo źródło podaje wysokość poniesionych kosztów na opisane tu zabiegi. Koszty są gigantyczne. Za chirurgiczne korekty urody zapłacono w Stanach Zjednoczonych ponad 6,5 miliarda dolarów, za niechirurgiczne – ponad 4 miliardy dolarów, co łącznie daje kwotę prawie 11 miliardów dolarów w ciągu jednego roku!

http://www.surgery.org/sites/default/files/Stats2010_1.pdf;
http://www.cosmeticplasticsurgerystatistics.com/statistics.html.

Nie ulega zatem wątpliwości, że zainteresowanie własnym wyglądem, co oznacza dążenie do zgodności z przyjętym standardem piękna, jest powszechne. Co więcej, jest kosztowne i pociąga za sobą sporo niewygód, a nawet cierpienia. Powinno to oznaczać, że samo działanie zmierzające do osiągnięcia pożądanego wizerunku fizycznego oraz wyniki tego działania przynoszą wymierne korzyści psychologiczne. Czy tak jest rzeczywiście?

6.7. DLACZEGO WARTO BYĆ PIĘKNYM?

Wszelkie korzyści psychologiczne można podzielić na dwie duże kategorie: korzyści wewnątrzosobowe (intrapersonalne) i korzyści społeczne. Do pierwszych należą zadowolenie z siebie, dobry nastrój związany z wyglądem, wysoka samoocena i osobiste poczucie skuteczności. Druga kategoria obejmuje akceptację ze strony innych, powodzenie w relacjach interpersonalnych, na przykład romantycznych, uprzywilejowane traktowanie przez innych, korzyści ekonomiczne i zawodowe. Niestety, dane dotyczące oceny zabiegów korekcyjnych nie są zbyt dobrej jakości. Po pierwsze, jest ich niewiele i zazwyczaj pochodzą od niewielkich grup osób, które poddawały się jakimś zabiegom. Po drugie, są to dane jakościowe, często anegdotyczne. Trzeba je traktować z dużą ostrożnością, choć w wypadku pojawiających się prawidłowości można mieć do nich większe zaufanie.

Michael P. Goodman analizował **oczekiwane korzyści** psychologiczne związane z operacjami kosmetycznymi zewnętrznych narządów płciowych i plastyki pochwy u kobiet. Przywołane przez niego badania różnią się co do częstości oczekiwań, ale kierunek zasadniczo pozostaje ten sam. Od 35 do 93 procent pacjentek oczekuje podwyższenia samooceny, od 40 do 87 procent oczekuje zmiany estetycznej (narządy będą ładniejsze), od 64 do 95 procent pacjentek zaś oczekuje korzyści „funkcjonalnych” (jest to duża grupa oczekiwań dotyczących wygody ubrań, większej swobody ćwiczeń fizycznych, eliminacji niewygód w seksie). Większość kobiet uczestniczących w tych badaniach – około 70 procent – formułowała oczekiwania zarówno

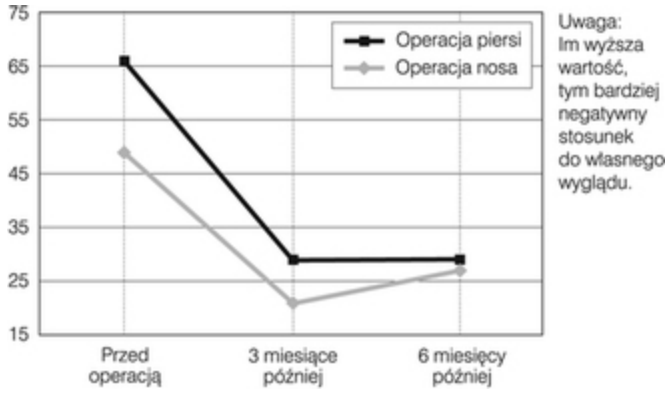
estetyczne, jak i funkcjonalne. Tylko nieliczne dane wskazywały na oczekiwania dotyczące korzyści zewnętrznych (Goodman, 2011).

W innym badaniu przytoczono dane z wywiadów pooperacyjnych z 76 kobietami, które poddały się zabiegom powiększania piersi, liftingu twarzy, liposukcji czy korekty nosa. Wynika z nich, że tylko nieco ponad połowa (39 osób) była zdecydowanie zadowolona z zabiegu, ponad 30 procent było zadowolonych z zastrzeżeniami, a 15 procent było zdecydowanie niezadowolonych (Rountree i Davis, 2011). Można zatem powiedzieć, że tylko w połowie wypadków oczekiwania osób poddających się zabiegom chirurgicznym zostały spełnione.

RAMKA 6.9

MNIEJ SIĘ SOBIE NIE PODOBAM

Timothy P. Moss i David Harris sprawdzali bezpośrednie i bardziej odległe konsekwencje operacji korekty urody. Badania prowadzili trzykrotnie: bezpośrednio przed operacją, trzy miesiące po operacji i rok później. Mierzyli między innymi poziom depresji (skala Becka) oraz negatywnej oceny własnego wyglądu (DAS24).



Rycina 6.10.
Ocena własnej nieatrakcyjności.

Źródło: Moss i Harris, 2009, s. 571, opracowanie własne.

Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić obniżenie poziomu depresji, a ocena własnego wyglądu po operacji była mniej negatywna niż przed operacją (rycina 6.10).

Wiele innych badań potwierdza przytoczone wyniki. Florence Kaslow i Hilton Becker prowadziły badania z udziałem kobiet, które poddały się operacjom powiększania piersi. Pokazują one, że pierwsze wrażenia bezpośrednio po operacji oraz następnego dnia to doświadczenie przykrego bólu. Te same kobiety po kilku dniach deklarowały głównie oceny pozytywne: bardziej proporcjonalne ciało, większa pewność siebie, poczucie większej atrakcyjności, więcej seksapilu. W miesiąc po operacji nadal dominowały oceny pozytywne: poczucie większej atrakcyjności, poczucie szczęścia, przyrost poczucia kobiecości, poczucie, że jest się bardziej pożądaną. Nieliczne były oceny negatywne – poczucie, że jest się mniej pożądaną, większy niepokój (Kaslow i Becker, 1992).

Niezmiernie interesujący jest związek między poczuciem własnej atrakcyjności i lękami egzystencjalnymi, a szczególnie lękiem przed śmiercią. W badaniach własnych stwierdziliśmy, że osoby atrakcyjne fizycznie cechuje mniejsza dostępność myśli o śmierci, a podnoszenie własnej atrakcyjności obniża poziom lęku przed śmiercią (ramka 6.10). Kim-Pong Tam, który prowadził badania w Hongkongu, stwierdził z kolei, że im wyższy poziom lęku egzystencjalnego przeżywały osoby badane, tym bardziej skłonne były akceptować chirurgiczne korekty urody (Tam, 2013).

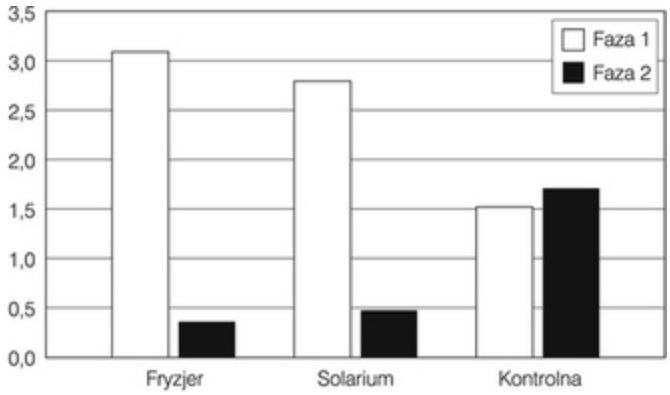
RAMKA 6.10

URODA I LĘK PRZED ŚMIERCIĄ

W badaniach wykonanych w naszym zespole (dane niepublikowane) sprawdzaliśmy dostępność myśli o śmierci u osób, które przychodziły do fryzjera lub do solarium, oraz u osób, które wychodziły po zabiegach. Dostępność myśli o śmierci (traktowana powszechnie jako wskaźnik przeżywanego lęku przed śmiercią) znacząco się zmniejszyła po kilkunastominutowych wizytach w solarium i kilkudziesięciominutowych wizytach u fryzjera. Badano wyłącznie kobiety. Wyniki przedstawia rycina 6.11.

Na tle grupy kontrolnej (losowo dobierane osoby, które nie wykonywały żadnych zabiegów kosmetycznych) można wyraźnie zobaczyć, że przed zabiegami

kosmetycznymi lęk przed śmiercią był wyższy, a po zabiegach – znacząco niższy.



Rycina 6.11.
Zabiegi kosmetyczne a dostępność myśli o śmierci.

Źródło: badania własne niepublikowane.

Prowadzone badania przynoszą też wiele danych o zewnętrznych (społecznych) pozytywnych konsekwencjach zgodności wyglądu z akceptowanymi standardami piękna. Kate Fox, która na użytek Social Issues Research Center dokonała podsumowania wyników badań dotyczących korzyści z atrakcyjnego wyglądu, wymienia niektóre z nich:

- Atrakcyjne dzieci są lepiej traktowane przez nauczycieli i przez rówieśników.
- Nauczyciele wyżej oceniają prace dzieci atrakcyjnych i żywią wobec nich wyższe oczekiwania.
- Atrakcyjni kandydaci do pracy mają większą szansę na zatrudnienie i otrzymują wyższe wynagrodzenie.

- Podsądnym, którzy są atrakcyjni fizycznie, rzadziej przypisuje się winę, a jeśli zostaną obwinieni, otrzymują niższy wyrok.
- Osoby atrakcyjne fizycznie są traktowane bardziej uprzejmie w różnych sytuacjach społecznych.

http://www.sirc.org/publik/mirror.html.

Można też wskazać inne korzyści. Dawno temu grupa badaczek skupiona wokół Elain Walster wykazała, że ludziom atrakcyjnym fizycznie przypisuje się sporo różnych wartościowych kompetencji (Dion, Berscheid i Walster, 1972), a gotowość do ponownego spotkania uczestników randki w ciemno zależała wyłącznie od ich atrakcyjności (Walster, Aronson, Abrahams i Rottman, 1966). Inne rozległe badania potwierdzają, że najważniejszym wyznacznikiem gotowości do spotkania (*speed-dating*) jest atrakcyjność fizyczna partnerów – zarówno mężczyzn, jak i kobiet (Langlois i in., 2000; Luo i Zhang, 2009).

Sporo badań przeprowadzono nad związkiem między atrakcyjnością fizyczną kobiet oraz mężczyzn i sytuacjami zawodowymi. Metaanaliza 62 takich badań pokazuje, że atrakcyjność fizyczna ma wpływ na takie czynniki, jak spostrzegane kwalifikacje, angażowanie do prac zleconych, przewidywane sukcesy w pracy oraz wysokość otrzymywanego wynagrodzenia. Co ważne, dotyczy to zarówno atrakcyjności kobiet, jak i atrakcyjności mężczyzn (Hosoda, Stone-Romero i Coats, 2003).

Badania zatem systematycznie potwierdzają związek między wysoką atrakcyjnością fizyczną i różnego rodzaju korzyściami

psychologicznymi. W wypadku korzyści intrapersonalnych decyduje zgodność własnego wyglądu zarówno z osobistym, jak i ze społecznym (kulturowym i ewolucyjnym) kanonem piękna. W wypadku korzyści zewnętrznych decyduje zgodność z kanonem społecznym, a rola osobistych preferencji estetycznych jest tutaj znikoma.

PODSUMOWANIE

Koncentracja na estetycznych aspektach świata, w którym żyjemy, wydaje się bardzo interesująca, ale jej skutki psychologiczne są dość słabo poznane. Odwrotnie jest z koncentracją na estetycznych aspektach własnego ciała. Z pewnego punktu widzenia zjawisko to wydaje się dość banalne, natomiast konsekwencje psychologiczne związane z zainteresowaniem własną atrakcyjnością są bardzo rozległe, a w dodatku się nasilają. Niezadowolenie z własnego wyglądu jest powszechne i równie powszechne są próby usuwania przyczyn tego niezadowolenia. Źródła niezadowolenia znajdują się zarówno w samej jednostce (rozbieżność ze stanem idealnym), jak i w oddziaływaniach środowiska społecznego i kultury (rozbieżność z obowiązującym standardem kulturowym, a więc z pewną formą powinności).

Liczne dane uzyskane w badaniach psychologicznych pokazują powody niezadowolenia z wyglądu i korzyści z poprawy wizerunku własnego ciała. Są to powody zarówno wewnątrzosobowe (samoocena, dobry nastrój), jak i zewnętrzne

(lepsze traktowanie przez innych, wyższa pozycja społeczna i tak dalej).

Na koniec warto zauważyć, że – jak w każdej sytuacji, gdy chodzi o realizację standardów – dążenie do osobistego piękna może się wyrodzić w działania autodestrukcyjne.

---

[1] O niektórych z nich przeczytać można w anonimowym tekście http://historia_kobiet.w.interia.pl/teksty/p-w.htm.

[2] Proporcja między liczbą badań rozpatrywanych i wziętych do analizy ma się jak 5 do 1, co oznacza, że cztery z pięciu badań nie spełniały kryteriów poprawności metodologicznej. Można powiedzieć, że większość wyników badań w tym zakresie (i nie tylko tym) nie ma rzeczywistej wartości poznawczej.

DOŚWIADCZENIE GATUNKU CZY DOŚWIADCZENIE INDYWIDUALNE?

Pytanie, w jakim stopniu jesteśmy produktami doświadczenia gatunkowego (a więc bardzo dawnej i długiej przeszłości), a w jakim produktem doświadczenia indywidualnego (a więc niedawnej przeszłości oraz teraźniejszości i przyszłości), nurtuje psychologów, rzec można, od zawsze. Niestety problem ten został bardzo uproszczony i sprowadzony do alternatywy, czy to biologiczna przeszłość, czy raczej indywidualne doświadczenie przesądza o naturze ludzkiej. Tymczasem sam problem wydaje się bardziej złożony.

Co prawda nadal istnieją i aktywnie działają wytrwali wyznawcy kreacjonizmu i „inteligentnego projektu" (przekonania, że gatunek ludzki jest realizacją boskiej intencji), ale większość nie kwestionuje poglądu, że człowiek jest wynikiem ewolucji gatunków. Jakkolwiek na temat samej ewolucji i jej mechanizmów istnieje niemało kontrowersji (Buss, 1996; Gould, 1991a, 1991b; Hoffman, 1997), to zaprzeczanie procesom ewolucyjnym należałoby dziś do zajęć absurdalnych.

Wszystko jednak wskazuje na to, że w ciągu ostatnich kilku dziesiątków tysięcy lat w budowie ludzkiego organizmu niewiele się zmieniło. Sądząc z pozostałości kostnych czaszki, mózg

człowieka od 40 tysięcy lat jest taki sam. Cały organizm jest bardzo podobny do tego sprzed tysięcy lat. A strona psychiczna? Przecież inna niż 40 tysięcy lat temu.

Z drugiej strony można odnotować niewielkie, ale systematyczne zmiany w sferze biologicznej. Jest ich niewiele i trudno jednoznacznie interpretować je w kategoriach ewolucyjnych. Na przykład, statystycznie rzecz biorąc, kolejne pokolenia są nieco wyższe i bardziej wiotkie niż pokolenia poprzednie. Kolejne generacje mają inne uzębienie (bardziej równe, bez wystających kłów i wystających siekaczy, z mniejszą liczbą zawiązków zębowych). Szczególnie wyraziste jest to, że kolejne pokolenia żyją dłużej niż poprzednie. Proces przedłużania się życia odnotowywany był już w czasach Cesarstwa Rzymskiego (zob. ramka 7.1), ale wyraźnie był modyfikowany przez inne czynniki, na przykład status ekonomiczny kohorty.

RAMKA 7.1

CZAS TRWANIA ŻYCIA W PERSPEKTYWIE HISTORYCZNEJ

Dane przedstawione przez Stefana Klonowicza (1977) pokazują, że przeciętne trwanie życia w Cesarstwie Rzymskim było niezbyt długie, zależało od płci (mężczyźni żyli dłużej niż kobiety) i od statusu ekonomicznego (przedstawiciele grup ekonomicznie uprzywilejowanych, lekarze czy kapłani żyli dłużej niż na przykład niewolnicy czy wyzwoleńcy).

Tabela 7.1

Przeciętne trwanie życia w epoce rzymskiej (III–I p.n.e.)

	Mężczyźni	Kobiety
Niewolnicy	17,2	17,9
Wyzwoleńcy	26,9	23,4
Handlarze	34,1	24,7
Urzędnicy	39,4	30,9
Lekarze, artyści	43	36,4
Kapłani	58,8	58,2

Źródło: Klonowicz, 1977, s. 387.

Tendencję do systematycznego wydłużania się życia w Europie i w Stanach Zjednoczonych na przestrzeni 120 lat przedstawia kolejne zestawienie. Widać niemal liniowy wzrost długości trwania życia oraz wyraźnie dłuższe życie kobiet niż mężczyzn. Tendencja ta jest obecnie bardziej płaska, ale w dalszym ciągu systematyczna i wyraźna. W Polsce odsetek osób w wieku emerytalnym sięga już ponad 5 milionów, co stanowi około 20 procent całej populacji, i nadal ma tendencję wzrostową.

Tabela 7.2

Trwanie życia w Europie Zachodniej i Stanach Zjednoczonych

	Mężczyźni	Kobiety
1850	40,3	42,8
1870	42,3	44,7
1890	45,8	48,5
1910	52,7	56,0

1930	60,3	63,1
1950	65,8	70,8
1970	67,7	74,6

Źródło: Klonowicz, 1977, s. 436.

Jest niezbyt prawdopodobne, aby wszyscy przedstawiciele danego gatunku w takim samym stopniu ulegali mechanizmom stałości i zmienności. To zapewne sprawia, że wszyscy przedstawiciele *Homo sapiens* są w jakimś stopniu do siebie podobni, a w jakimś stopniu różni od siebie. Z jednej strony można zatem mówić o uniwersalnym podobieństwie ludzi, z drugiej – o znacznych różnicach indywidualnych. Uniwersalne podobieństwo ludzi widać w wymiarze fizycznym. Dotyczy ono struktury anatomicznej organizmu (szczególnie struktury genetycznej), funkcji spełnianych przez różne składniki ludzkiego organizmu, podstawowych mechanizmów adaptacyjnych i tym podobnych. Kiedy jednak weźmiemy pod uwagę poszczególne właściwości człowieka, zauważymy ogromną różnorodność wewnątrzgatunkową. Na jednym krańcu znajdują się przejawy głębokiego upośledzenia intelektu, na drugim – przejawy geniuszu. Różnica między najwyższym i najniższym dorosłym człowiekiem wynosi około dwóch metrów: najniższy ma kilkadziesiąt centymetrów, najwyższy – około dwóch i pół metra. Oczywiście zarówno podobieństwo, jak i różnorodność dotyczą także właściwości psychicznych.

Przy okazji zauważmy: choć powszechnie zakłada się, że gatunek *Homo sapiens* różni się w sposób zasadniczy od

wszystkich innych, granice między różnymi gatunkami nie są bynajmniej tak ostre i oczywiste, jeżeli za podstawę porównań przyjmie się pewne szczególne umiejętności. Pomińmy tu fakt, że człowiek nie może latać, że nie widzi w ciemności i tak dalej. Weźmy pod uwagę tylko te funkcje, które są dostępne różnym organizmom żywym. Jeśli na przykład przeprowadzimy z dwuletnimi dziećmi te same eksperymenty, które Edward L. Thorndike wykonał z dorosłymi kotami (Thorndike, 1911; Hilgard i Marquis, 1968), to z łatwością zobaczymy, że koty rozwiążą więcej łamigłówek niż małe dzieci. Co więcej, można nawet przypuścić, że bardzo inteligentny dorosły kot rozwiąże ich więcej niż bardzo nieinteligentny dorosły człowiek. Gatunki ewolucyjnie dość odległe są podobne pod względem wielu sprawności. Być może jedynym odstępstwem jest mowa, język, komunikacja (choć i tu sprawa nie zawsze jest przesądzona; zajmiemy się tym oddzielnie dalej).

Aby uniknąć nadmiernego uproszczenia, dodajmy, że średni poziom rozwiązywania łamigłówek jest u szympansów wyższy niż średni poziom u kotów, a średni poziom u człowieka jest wyższy niż średni poziom u szympansa. Zdarzają się jednak koty sprawniejsze intelektualnie i od szympansa, i od człowieka oraz szympansy sprawniejsze od człowieka (nie tylko we wspinaniu się na drzewa).

Oznacza to istnienie dwóch rodzajów różnic: międzygatunkowych i wewnątrzgatunkowych. Stosując myślenie zaczerpnięte z analizy wariancji (niezbyt lubianej przez studentów psychologii, ale bardzo przydatnej), możemy powiedzieć, że wariancja wewnątrzgatunkowa

(wewnątrzgrupowa) jest mniejsza niż wariancja międzygatunkowa (międzygrupowa), co daje solidny efekt główny.

7.1. BLIŻSI I DALSI KREWNI

Dane zebrane przez genetyków pokazują bliskie pokrewieństwo człowieka i szympansa (bardzo podobna struktura DNA, podobieństwo grup krwi – co prawda, jak podaje Curt Stern (1967), u szympansów bardzo rzadko zdarza się grupa krwi B, ale i u ludzi jest ona niezbyt częsta – podatność na wzajemne zarażanie się chorobami zakaźnymi). Z drugiej strony między umiejętnościami i sprawnościami adaptacyjnymi człowieka i szympansa, między poziomem wytwarzanych narzędzi, między jakością komunikacji istnieje nieprzebyta, choć – w miarę poznawania zwierząt w ich naturalnym środowisku – coraz mniejsza przepaść.

Porównania aspektów zachowań – zwierzęcego i ludzkiego – przynoszą bardzo interesujące wyniki. W obrębie ogólnych kategorii zachowań podobieństwo jest nadzwyczaj duże (jakkolwiek proporcje oraz intensywność tych zachowań są zróżnicowane). Z drugiej strony, gdy zanalizujemy szczegółowo jakościową stronę funkcjonowania, dostrzeżemy znaczne różnice (Goodall, 1995).

Joseph Altman przyjmuje perspektywę funkcjonalną i wskazuje na istnienie czterech klas zachowań typowych dla człowieka i innych ssaków, a szczególnie ssaków wyższych:

1. Zachowania „ekonomiczne”: poszukiwanie jedzenia, poszukiwanie schronienia, dbanie o czystość i tym podobne.
2. Zachowania „reprodukcyjne”: czynności seksualne, czynności rodzicielskie.
3. Zachowania społeczne: zachowania agonistyczne (obrona terytorium, konkurencja, walka), zachowania afiliacyjne (wspomaganie innych członków grupy, kooperacja, altruizm).
4. Zachowania „edukacyjne”: czynności poznawcze, eksploracja, manipulacje, zabawa (Altman, 1970).

Wszystkie wymienione kategorie mogą być z powodzeniem wykorzystane do opisu wielu, niekiedy uderzająco podobnych do siebie, zachowań wykonywanych niezależnie przez ludzi i szympansy. Podobieństwo to skłania pewnych autorów do lansowania poglądu o identyczności mechanizmów tych zachowań i upatrywania owej identyczności w mechanizmie propagowania genów (Buss, 1996; Cunningham, 1981; Dawkins, 1996; Ghiglieri, 2001).

Michael Tomasello na podstawie badań porównawczych przedstawił podobieństwa między psychicznym funkcjonowaniem szympansów i ludzi. Podobieństwa te dotyczą funkcji poznawczych, na przykład zdolności do zapamiętywania rzeczy w przestrzeni, stałości spostrzegania, zdolności do uczenia się przez wgląd oraz prostej umiejętności liczenia, zdolności do uczenia się przez naśladownictwo. Ponadto szympansy, podobnie jak ludzie, oszukują, rozpoznają poszczególne osobniki, różnicują na swoich i obcych (Tomasello, 1999).

Mimo znacznego podobieństwa na poziomie klas zachowań różnice między zachowaniami (sprawnościami) ludzi i zwierząt wyższych są w wielu szczegółach uderzające:

1. Jest wielce prawdopodobne, że w odróżnieniu od zwierząt, człowiek jest zdolny do introspekcji. Nie tylko wie i czuje, ale ponadto wie, że wie, i wie, że czuje. Krótko mówiąc, o ile podobieństwo człowieka i zwierząt dotyczy świadomości percepcyjnej (zob. rozdział 4), o tyle wyjątkowość człowieka dotyczy świadomości introspekcyjnej i samoświadomości (Armstrong, 1982; Armstrong i Malcolm, 1984; Damasio, 2000).

2. Ludzki obraz świata i obraz własnej osoby to abstrakcje, schematy i syntezy. Już małe dziecko tworzy całości, kolekcje, a potem uogólnienia (Wygotski, 1971). Dalszy rozwój polega na tworzeniu skomplikowanych abstrakcyjnych modeli rzeczywistości (Fiske i Linville, 1980; Fiske i Taylor, 1991; Neisser, 1976). Świat zwierząt – wszystko na to wskazuje – jest zasadniczo światem rzeczy izolowanych od siebie.

3. W odróżnieniu od zwierząt, którym prawdopodobnie dany jest tylko czas teraźniejszy, a ściśle – „tu i teraz", człowiek dysponuje (przynajmniej teoretycznie) całą perspektywą czasową: przeszłością, teraźniejszością i przyszłością, pamięcią autobiograficzną, doświadczeniem teraźniejszości i wyobrażeniami przeróżnych wersji przyszłości (Kozielecki, 1987, 1997, 2001).

4. U zwierząt ścisłe jest powiązanie myślenia i działania; nie jest pewne, czy występuje u zwierząt myślenie niezwiązane z wykonywaniem czynności (Pisula, 2006). U człowieka oprócz myślenia w trakcie działania i myślenia poprzez działanie (jak u dzieci, por. Piaget, 1966; Wygotski, 1971) istnieje także myślenie poza działaniem, niezależnie, a nawet zamiast działania. Człowiek potrafi konstruować złożone modele umysłowe różnych stanów rzeczywistości i dokonywać symbolicznych operacji na modelach zamiast operacji na rzeczywistości (Lindsay i Norman, 1984; Wierzchoń, 2013).

5. Percepcja u zwierząt zawsze ma charakter naturalny, percepcja ludzka zaś – poza naturalną – wspomagana jest przez specjalne narzędzia (od okularów po sondy wysyłane w daleki kosmos).

6. Pamięć zwierząt, pomijając „pamięć genetyczną", jest indywidualna, pamięć ludzka ma charakter społeczny, jest społecznie „dziedziczona" na przestrzeni wielu pokoleń (Saryusz-Wolska, 2009).

7. U zwierząt wyraźna jest dominacja zachowań automatycznych, u człowieka (choć nie wszyscy chcieliby się z tym zgodzić, por. Bargh, 1994, 1999) dominują zachowania kontrolowane z wyraźnym udziałem kreatywności (Kozielecki, 1987, 1997).

8. U zwierząt, nawet wyższych ssaków, dominuje regulacja zachowania przez potrzeby biologiczne i w pewnym stopniu przez potrzeby społeczne (Goodall, 1995), u człowieka oprócz potrzeb biologicznych zachowanie regulują głównie potrzeby wyższego rzędu – społeczne, poznawcze, aż po potrzebę sensu (Obuchowski, 1989, 1995; Heine, Proulx i Vohs, 2006).

9. Zdolność zwierząt do odraczania gratyfikacji (unikania bólu, powstrzymywania się od przyjemności) jest niewielka lub żadna (Woodworth i Schlosberg, 1963), tymczasem u człowieka zdolność ta, podobnie jak inne formy samokontroli emocjonalnej, może być, choć wcale nie musi, znacznie rozwinięta (Kofta, 1979; Mischel, 1996).

10. Jakkolwiek wiele zwierząt dysponuje narzędziami komunikacji międzyosobniczej, to jakość i zakres komunikacji zwierzęcej nie dorównuje złożoności komunikacji językowej człowieka (zob. rozdział 10).

Wydaje się, że listę tę można wydłużać, ale przedstawione fakty dają wystarczające wyobrażenie o jakościowych różnicach w funkcjonowaniu psychicznym człowieka i innych zwierząt. Za najważniejsze różnice między światem zwierząt i światem ludzi uznałbym długotrwałą pamięć autobiograficzną, język jako narzędzie porządkowania danych i narzędzie komunikacji, samoświadomość oraz świadomość zbiorową.

Choć nadal pozostało w gatunku *Homo sapiens* wiele ze zwierzęcia, to jednak w wyniku ewolucji człowiek mocno się oddalił nawet od najbardziej zaawansowanych w rozwoju ewolucyjnym zwierząt. Czy to znaczy, że nadal się oddala? Czy człowiek jest w coraz mniejszym stopniu zwierzęciem? Czy tylko tak myślimy?

7.2. LUDZIE SĄ RÓŻNI

Jak już wspomniałem, ludzie są w sposób fundamentalny podobni do siebie, zwłaszcza w zakresie struktury i funkcji samego organizmu. To podobieństwo ma oczywiście genezę biologiczną. Istnieje także pewien zakres podobieństwa będący wynikiem wspólnych doświadczeń (na przykład dotknięcie językiem lodu powoduje u wszystkich podobne reakcje i wszyscy na swój sposób wiedzą, że lód jest zimny), podobnych rzeczy bowiem musimy nauczyć się wszyscy (zob. dalej). To jedna strona medalu. Druga to różnice między ludźmi.

RAMKA 7.2

LUDZIE SĄ RÓŻNI

Dysponujemy ogromną liczbą kryteriów, które bywają używane do porównań. Niektóre z nich dotyczą różnic obserwowalnych, na przykład wzrostu, wagi czy rasy (zob. rycina 7.1), inne – właściwości ukrytych, na

przykład inteligencji czy temperamentu, o czym będzie mowa dalej.

Rycina 7.1.
Koszykarki i cheerleaderki z amerykańskiej żeńskiej ligi koszykówki.

Źródło: www.joemonster.org; materiał publicznie dostępny.

„Ludzie są różni". To zdanie bez zastrzeżeń podziela większość ludzi, łatwo też to zobaczyć, jeśli tylko mamy okazje do porównań (ramka 7.2). Co więcej, jest to jeden z najważniejszych

argumentów używanych do usprawiedliwienia kłopotów z przewidywaniem zachowań. Najpierw zajmijmy się różnicami wewnątrzgatunkowymi pochodzenia biologicznego.

Najbardziej podstawowa różnica warunkowana genetycznie to płeć. Różnice biologiczne w tym zakresie są oczywiste (Baron, 2002), choć nie ustają spory na temat różnic psychologicznych (Kuczyńska, 1992, 1998; Wojciszke, 2002). Na przykład, wbrew stereotypowym przekonaniom, nie można w sposób jednoznaczny rozstrzygnąć, w jakim stopniu sprawności poznawcze są związane z płcią. Liczne metaanalizy, jakie wykonano w ostatnich latach, nie dają podstaw do jasnych i rozstrzygających konkluzji. Jedne analizy pokazują systematyczne różnice w zakresie pewnych sprawności, na przykład w operacjach statystycznych (na korzyść mężczyzn, por. Schram, 1996) inne, na przykład dotyczące żywości czy wyrazistości spostrzegania, ujawniają przewagę kobiet (Richardson, 1995), jeszcze inne, dotyczące różnych aspektów funkcjonowania poznawczego, ukazują różnice sporadyczne (Hyde, 1997; Hyde i Frost, 1993), to na korzyść jednej, to na korzyść drugiej płci. Aktualne dane z metaanaliz dotyczących różnic w psychicznym funkcjonowaniu zależnym od płci przedstawił Bogdan Wojciszke (2011).

Z drugiej strony jednak odnotowuje się bardzo istotne różnice w innych aspektach funkcjonowania. Na podstawie badań wykonanych w ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat wykazano na przykład, że obraz własnego ciała jest mniej trafny u kobiet niż u mężczyzn, a błąd w ocenie jest coraz większy u kobiet w miarę upływu lat badań (Feingold i Mazzella, 1998). Stwierdzono także systematyczne różnice w poziomie pobudzenia w reakcji na

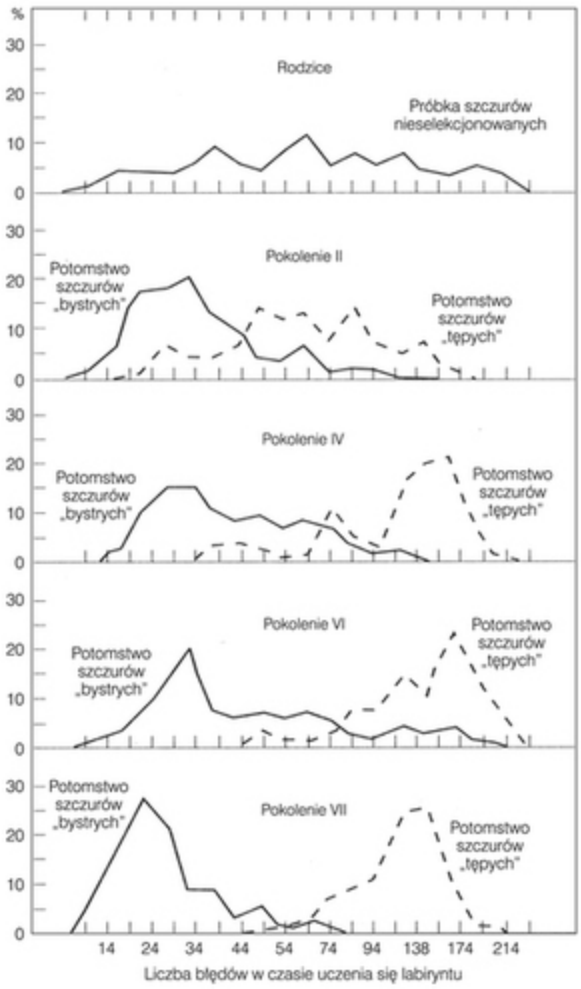
przypadkowe bodźce seksualne – poziom ten jest wyższy u mężczyzn, szczególnie gdy dotyczy bodźców o charakterze pornograficznym (Murner i Stockton, 1997).

Inne badania dowodzą złożonego charakteru różnic w samoocenie (zob. rozdział 14) zależnych od płci. Gdy skalę samooceny Rosenberga dano do wypełnienia prawie 4 tysiącom par bliźniąt w wieku od 18 do 60 lat, stwierdzono, że poziom samooceny był znacząco (choć niezbyt silnie)[1] niższy u kobiet niż u mężczyzn oraz niższy u kobiet, które miały bliźniaczego brata, niż u kobiet, które wychowywały się razem z siostrą bliźniaczką (Kendler, Gardner i Prescott, 1998). Inne metaanalizy jednak tego nie potwierdzają i pokazują, że w zakresie globalnej jawnej samooceny różnice są znikome (Feingold, 1994; Kling, Hyde, Showers i Buswell, 1999).

Istnieje wiele innych danych, dotyczących i zwierząt, i ludzi ukazujących dziedziczne (genetyczne) uwarunkowania różnic indywidualnych. Zwraca się jednak uwagę na fakt, że im bardziej złożony jest układ żywy, tym mniejsze jest znaczenie tego czynnika (Kunicki-Goldfinger, 1976), co oznacza, że wkład genetyczny w różnice indywidualne będzie większy u muchy drozofili, mniejszy u szczura, a najmniejszy u człowieka. Szczególnie dobitne są wyniki badań nad zwierzętami (ramka 7.3).

RAMKA 7.3

RÓŻNICE W ZDOLNOŚCI DO UCZENIA SIĘ W KOLEJNYCH GENERACJACH SZCZURÓW



Rycina 7.2.
Genetyczne uwarunkowania zdolności uczenia się u kilku pokoleń szczurów.

Źródło: Tryon, 1940, s. 115, opracowanie własne.

Wielopokoleniowe badania nad genetycznymi uwarunkowaniami tempa uczenia się szczurów przyniosły bardzo znaczące wyniki – w siódmym pokoleniu uzyskano dwie różniące się linie: jedne szczury (bystre) pochodziły od linii szybko uczących się, inne

szczury (tępe) pochodziły z linii uczących się wolno (Tryon, 1940).

Wyniki badań nad różnicami indywidualnymi z konieczności skłaniają do poszukiwania biologicznych uwarunkowań tych różnic. Wygląda to na paradoks, że aby stwierdzić genetyczne uwarunkowanie **różnic** indywidualnych, trzeba badać **podobieństwo** pewnych cech, sprawności czy zachowań, na przykład podobieństwo między rodzicami i dziećmi, między rodzeństwem i tak dalej. Tutaj wkracza genetyka zachowania.

Kluczowym pojęciem genetyki zachowania jest wskaźnik odziedziczalności. Przesłankami do ustalenia tego wskaźnika są oszacowania podobieństwa cech w obrębie pewnej populacji. Pojęcie odziedziczalności służy do określenia stopnia, w jakim cechy i zachowania manifestowane przez ludzi można wyjaśnić poprzez działanie czynnika genetycznego oraz przez działanie czynników środowiskowych (Oniszczenko, 1997; Strelau, 1997, 2014). Nie wchodząc w szczegóły, można powiedzieć, że jeśli czynnik genetyczny odgrywa istotną rolę w kształtowaniu cech i zachowań, to im bliższe pod względem genetycznym są organizmy (osoby), tym bardziej podobne powinny być ich cechy i zachowania (ramka 7.4).

RAMKA 7.4

NIEZWYKŁE PODOBIEŃSTWO

Istnieje sporo anegdotycznych danych na ten temat. Antoni Hoffman pisze o kilku takich przypadkach:

„Kiedy Thomas Bouchard i jego współpracownicy po raz pierwszy zobaczyli czterdziestoletnie angielskie bliźniaczki od maleńkości wychowywane oddzielnie, w rodzinach o zupełnie odmiennym statusie społecznym, osłupieli – podobnie zresztą jak nie znające się dotychczas kobiety – na widok ich rąk ozdobionych dokładnie taką samą liczbą pierścionków i bransoletek. A zdumienie ich wzrosło jeszcze bardziej, gdy się okazało, że obie siostry nie tylko bardzo są do siebie podobne psychicznie (jeśli wierzyć standardowym testom psychologicznym), ale również mają predylekcję do tych samych imion – dzieci jednej nazywają się Richard Andrew i Catherine Louise, a drugiej Andrew Richard i Karen Louise. Z kolei obaj amerykańscy bliźniacy zaadoptowani we wczesnym dzieciństwie przez dwie rodziny robotnicze w Ohio lubili w szkole matematykę i mieli kłopoty z ortografią, potem pracowali w policji, jeździli głównie chevroletami i spędzali wakacje na Florydzie. Obaj lubią stolarkę i obgryzają do krwi paznokcie. Jeden i drugi ożenił się i rozwiódł z kobietą imieniem Linda, a później ożenił się po raz drugi z Betty. Jeden i drugi nazwał syna James Allan, a psa – Toy. Uderzające podobieństwa ujawniły się także u blisko pięćdziesięcioletnich bliźniaków, z których jednego matka zabrała zaraz po urodzeniu do Berlina i wychowała tam na katolika, niemieckiego nacjonalistę i nazistę, a drugiego wychował ojciec na amerykańskiego Żyda. Obydwaj lubią mianowicie ostre potrawy i słodkie likiery, obaj są roztargnieni, zasypiają zwykle przed telewizorem, spłukują miskę klozetową przed użyciem, noszą gumki apteczne na przegubie ręki, przeglądają tygodniki od tyłu do przodu, zanurzają posmarowane masłem grzanki w kawie, lubią się błąkać w tłumie nieznajomych i odczuwają potrzebę dominacji nad kobietami”.

Antoni Hoffman, *Wokół ewolucji*, PIW, Warszawa 1997, s. 17.

Wiadomo, że najbardziej podobne do siebie są monozygotyczne bliźnięta, w mniejszym stopniu podobni są rodzice i dzieci oraz bliźnięta dyzygotyczne. Istotne jest także, czy osoby te przebywały we wspólnym, czy w różnym środowisku, na przykład, czy bliźnięta monozygotyczne były wychowywane razem, czy oddzielnie (gdyby wskaźnik podobieństwa cech lub zachowań bliźniąt wychowywanych oddzielnie był taki sam, jak u bliźniąt

wychowywanych razem, świadczyłoby to o silnym wpływie czynnika genetycznego). Ważne jest również to, czy na przykład podobieństwo cech i zachowań rodziców i ich adoptowanych dzieci jest takie samo, czy niższe niż u dzieci naturalnych. Czy podobieństwo między, na przykład, rodzeństwem jest większe niż podobieństwo cech i zachowań ludzi sobie obcych?

Pojęcie odziedziczalności jest – ciągle należy to podkreślać, bo wiele tu nieporozumień – statystycznym terminem opisowym, dotyczącym nie danych jednostek, ale całych populacji. Oznacza to, że wskaźniki odziedziczalności, odnotowane w obrębie danej populacji, nie mogą być automatycznie uogólniane na inne populacje, ani też nie mogą być podstawą wnioskowania o stopniu, w jakim czynniki genetyczne zdecydowały o występowaniu jakiejś cechy u określonej jednostki.

Badania nad odziedziczalnością najczęściej dotyczą dwóch rzeczy: temperamentu i inteligencji (czy może ogólniej – wszelkich zdolności poznawczych), bada się także inne cechy czy zachowania, na przykład zachowania antyspołeczne, depresję, skłonność do spożywania alkoholu, poglądy polityczne, a nawet optymizm lub skłonność do trzymania małych dzieci po lewej stronie ciała.

Jan Strelau, Włodzimierz Oniszczenko i Bogdan Zawadzki wykazali (niestety, przy zastosowaniu kwestionariuszy), że czynnik genetyczny wyjaśnia od 15 procent (w wypadku ruchliwości procesów nerwowych) do 50 procent (w wypadku reaktywności emocjonalnej) wariancji badanych cech temperamentalnych, czynniki środowiskowe zaś wyjaśniają od 50 do 73 procent wariancji cech temperamentalnych, a zatem więcej

niż czynniki genetyczne (Strelau, Oniszczenko i Zawadzki, 1994). Wiele danych ujawniających subtelne oddziaływania czynników genetycznego i środowiskowego przedstawia Strelau (2001). Dane te pokazują systematycznie, że podobieństwo genetyczne zwiększa podobieństwo cech i zachowań, aczkolwiek rola czynnika genetycznego jest raczej umiarkowana.

Podobnie sytuacja wygląda w wypadku inteligencji. Odnotowane wskaźniki odziedziczalności są bardzo różne: od 0,80 (Burt, 1972; Herrnstein, 1973) do 0 (Kamin, 1977). Thomas Bouchard (1983; por. Bouchard i McGue, 1981), systematycznie badający odziedziczalność inteligencji, stwierdził, że bliźnięta monozygotyczne wychowywane razem uzyskują wskaźnik rzędu 0,86, a wychowywane oddzielnie – wskaźnik od 0,72 do 0,79. Bliźnięta dyzygotyczne wychowywane razem osiągają wskaźnik 0,60, wyższy niż dla rodzeństwa niebliźniaczego wychowywanego razem (0,47) i o wiele wyższy niż dla rodzeństwa niebliźniaczego wychowywanego oddzielnie (0,24). Średnie wskaźniki dla układu rodzic–dziecko wyniosły 0,40, ale dla układu rodzic zastępczy – dziecko mniej, bo tylko 0,31. Jan Strelau wyliczył średni wskaźnik odziedziczalności inteligencji dla bardzo dużej populacji uczestniczącej w wielu różnych badaniach. Wskaźnik ten wynosił 0,52 (Strelau, 1997, 2014). Wiele innych danych potwierdza to ustalenie (Casto, DeFries i Fulker, 1995; Devlin, Daniels i Kathryn, 1997). Steven Pinker przyjmuje, że typowy wskaźnik odziedziczalności dla różnych właściwości ludzkiego zachowania wynosi około 0,50 (Pinker, 2005). Trudno o lepszą demonstrację obustronnego wpływu czynnika genetycznego i środowiskowego.

Badania nad innymi zdolnościami poznawczymi (pamięcią, szybkością przetwarzania informacji, testami językowymi i tym podobnymi), wykonane w Szwecji przez Nancy Pedersen i jej współpracowników, przynoszą dość zaskakujące wyniki. W odniesieniu do zdolności poznawczych łącznie wskaźnik odziedziczalności wynosił około 0,80, ale dla poszczególnych funkcji był niższy (od 0,40 do 0,60; Finkel, Pedersen, McGue i McClearn, 1995; Pedersen, Plomin, Nesselrode i McClearn, 1992; Plomin, Pedersen, Lichtenstein i McClearn, 1994).

W licznych badaniach nad odziedziczalnością wielu innych właściwości ustalono następujące wskaźniki:

- dla symptomów lęku 0,59 (Thapar i McGuffin, 1995);
- dla depresji u kobiet, badania dwukrotne, 0,40, 0,45 (Kendler, Gardner i Prescott, 1998);
- dla zachowań antyspołecznych (metaanaliza) efekt modalny 0,50 (Mason i Frick, 1994);
- dla samooceny – kobiety 0,32, mężczyźni 0,29 (Kendler, Neale, Kessler i Heath, 1993);
- dla zainteresowań 0,50 (Lykken, Bouchart, McGue i Tellegen, 1993);
- dla optymizmu 0,48 (Schulman, Keith i Seligman, 1993);
- dla tendencji do trzymania małych dzieci na rękach po lewej stronie ciała (*sic!*) 0,82 (Manning i Denman, 1994).

Te zadziwiające dane nie znalazły się tu przypadkowo. Podobnych jest zresztą więcej. Mają one uzmysłowić pewne problemy związane z ustalaniem odziedziczalności. Wygląda bowiem na to, że każdą cechę, każdą sprawność czy zachowanie można

analizować w kategoriach odziedziczalności – i właściwości układu nerwowego, i na przykład poglądy polityczne, skłonność do plotkowania czy optymizm. Budzi to pewne rozterki.

Jest jeszcze kilka rzeczy o wiele bardziej zastanawiających. Pierwsza to fakt, że podobieństwo między rodzicami i ich dziećmi jest mniejsze (a powinno być takie samo) niż podobieństwo między rodzeństwem, co wskazuje na znaczenie czynników środowiskowych, lub też na niezbyt dokładne badanie związków genetycznych, zwłaszcza z ojcem. Możliwe również, że rację ma Judith Harris, autorka tezy, że to nie rodzice kształtują cechy i zachowania swoich dzieci, ale czynią to rówieśnicy (Harris, 2001).

Po drugie, współczynniki odziedziczalności (korelacja rodzice–dzieci) rosną wraz z wiekiem dzieci (Pedersen i in., 1992), a powinny maleć w miarę kumulowania się oddziaływań środowiskowych. Tak więc przy pomiarach wielokrotnych, a także w kohortach dzieci o różnym wieku, wskaźniki odziedziczalności, na przykład temperamentu czy inteligencji, są regularnie wyższe u dzieci starszych. Wyjaśnienie, że w efekcie poszukiwania odpowiedniej niszy lepiej uwypuklają się czynniki genetyczne, nie jest specjalnie przekonujące, bo przecież również działają dłużej inne czynniki środowiskowe. Późniejsze dane wskazują jednak na ograniczenie tej zależności: jest ona nie tyle prostoliniowa, ile raczej nieliniowa, typu odwróconego U (Reynolds, Finkel, Gatz i Pedersen, 2002; Reynolds i in., 2005).

Po trzecie, należy zauważyć, że sposób obliczania wskaźnika sprzyja „hipotezie genetycznej". Należałoby bowiem sprawdzić, jaki jest średni współczynnik korelacji na przykład między

poziomem inteligencji par losowo dobranych, i dopiero wtedy oceniać wpływ czynnika biologicznego netto. Wpływ netto mógłby być oszacowany jako nadwyżka w stosunku do pozornego wpływu na siebie grup całkowicie izolowanych.

Po czwarte, wskaźniki odziedziczalności inteligencji, zwłaszcza globalne wskaźniki zdolności poznawczych, są wyższe niż wskaźniki odziedziczalności temperamentu, a powinno być inaczej, zważywszy, że temperament jest bardziej bezpośrednio związany z właściwościami układu nerwowego niż zdolności poznawcze.

Po piąte, zastanawiające są również wysokie wskaźniki odziedziczalności poglądów politycznych, optymizmu, tendencji do nadopiekuńczości i wielu innych – tych, które przytoczono wcześniej, oraz wielu innych, pominiętych w tej pracy.

Powstaje pytanie, jak to jest możliwe. Genetycy zachowania znaleźli wyjaśnienie, choć nie wszystkich ono przekonuje, wedle którego czynniki biologiczne warunkują efektywne poszukiwanie i wybieranie warunków rozwoju danej właściwości (Strelau, 2001). Wydaje się, że ten tok rozumowania można stosować z powodzeniem do analizy problemu uwarunkowań zmienności w obrębie temperamentu czy innych zjawisk dość ściśle powiązanych z organizmem. Takie ujęcie interakcyjne znajduje potwierdzenie także w innych dziedzinach. Dobry przykład to anemia sierpowata (Piasecki, 1974), która jest chorobą dziedziczną (pojawia się jedynie wtedy, gdy oboje rodzice mają geny warunkujące anemię). Jeśli takie geny ma tylko jedno z rodziców, to dzieci nie tylko nie chorują na anemię, ale też nie zapadają na malarię. Anemia sierpowata występuje wyłącznie na

terenach, na których endemicznie pojawia się również malaria. Interakcja czynników genetycznych i środowiskowych wyznacza tu idealne przystosowanie do życia na obszarach dotkniętych malarią (Stern, 1967).

Nadal jednak pozostaje pytanie, w jakim stopniu rozumowanie to można zastosować do „dziedziczenia" zawodów, zainteresowań, poglądów konserwatywnych i tym podobnych. Jakie to czynniki genetyczne skłaniają do poszukiwania określonych warunków, aby w efekcie uzyskać wysoką korelację między tendencją do nadopiekuńczości u matek i u córek? Czy przypadkiem najwyższego wskaźnika odziedziczalności nie uzyskalibyśmy dla pionowej postawy ciała albo praworęczności? Czy nie jest możliwe, że gdyby mieszkańców Tokio potraktować jak matki, mieszkańców Moskwy jak ojców, a mieszkańców Waszyngtonu jak dzieci, to pod wieloma względami okazaliby się do siebie podobni i można by ustalić wskaźnik odziedziczalności? Gdyby połowę mieszkańców Waszyngtonu potraktować jak dzieci starsze, a połowę jak dzieci młodsze, to też pewnie uzyskalibyśmy niezłe wskaźniki odziedziczalności, znacznie wyższe od zera.

Te uwagi bynajmniej nie kwestionują roli czynnika genetycznego, mają jedynie pokazać, że we współczesnej psychologii pojawiła się niepokojąca (bo stronnicza) tendencja do przesunięcia uwagi w kierunku czynników biologicznych jako wyznaczników ludzkich właściwości czy zachowań. Widać to wyraźnie nie tylko w badaniach nad odziedziczalnością, ale także (a nawet przede wszystkim) w wielu innych dziedzinach psychologii.

Przy okazji warto zauważyć, że pewne kwestie dotyczące różnic indywidualnych są dość powszechnie pomijane. Pierwsza z nich wiąże się z faktem, że różnice indywidualne są największe nie pośrodku rozkładu normalnego, ale na jego krańcach. Na przykład, jeśli rozkład dotyczący wzrostu podzielimy na trzy części: na wysokich, średnich i niskich, to zróżnicowanie co do wzrostu pośród wysokich będzie znacznie większe niż pośród średnich. Podobnie z niskimi. Ma to wielkie konsekwencje psychologiczne, bo pojęcia typowości, normalności, modalności są fundamentem tworzenia kategorii, a także podstawą kategoryzacji społecznej.

Po drugie, różnice indywidualne odgrywają niewielką rolę jako wyznaczniki zachowania oraz wyznaczniki efektywności działania wtedy, gdy sytuacja jest normalna. Zaczynają odgrywać rolę dopiero wtedy, gdy sytuacja staje się trudna lub skrajnie trudna. Podczas spaceru małe dziecko i dorosły, bardzo wysoki człowiek w tym samym czasie przejdą alejkę parkową. Kiedy jednak trzeba będzie szybko uciekać, wysoki dorosły będzie miał większe szanse powodzenia niż małe dziecko. Sytuacja jest normalna wtedy, gdy wymogi zadania, warunki i możliwości czy umiejętności jednostki są zharmonizowane. Sytuacja jest trudna, gdy wymogi zadania są zbyt wysokie w stosunku do możliwości albo warunki uniemożliwiają osiągnięcie wyniku (Tomaszewski, 1966).

Po trzecie, o ile proces uogólniania ma swoje granice, o tyle proces różnicowania jest nieskończony. W każdym momencie różnicowania można dołączyć kolejne kryterium i podzielić zbiory. Co więcej, efekty różnicowania zależą nie tylko od liczby kryteriów różnicujących, ale także od liczby podklas wyróżnionych

w obrębie każdego kryterium. Na pozór wydaje się, że im subtelniejsze różnicowanie, tym lepsze zrozumienie zjawiska, w rzeczywistości jednak tak nie jest.

Po czwarte wreszcie, jedną z powszechnych konsekwencji odwoływania się do różnic indywidualnych jest to, co kiedyś w środowisku psychologicznym Uniwersytetu Wrocławskiego nazwaliśmy kanonem totalnej różnicy. Kanon ten głosi, że różni ludzie w różnych sytuacjach zachowują się różnie. To prawda, tyle że całkowicie bezużyteczna, ponieważ z pomocą kanonu totalnej różnicy można wyjaśnić wszystko z takim samym powodzeniem, jak odwołując się do Boga Wszechmogącego. Wyjaśnić – tak, ale przecież nie przewidzieć.

7.3. TEZY SOCJOBIOLOGÓW

Od czasów Williama Hamiltona i Edwarda Wilsona triumfalnie kroczy przez nauki społeczne socjobiologia oraz jej intelektualna córa – psychologia ewolucyjna. Obie należą do teorii opartych na jednym założeniu i stąd zapewne ich popularność. W języku polskim ukazało się sporo prac z tego zakresu, więc możemy nie cytować tu całej różnorodności poglądów (Buss, 1985, 1996, 2001; Dawkins, 1996, 1997; Ghiglieri, 2001; Pinker, 2005; Wilson, 1988, 2000).

Istota socjobiologii sprowadza się do podstawowej tezy, że organizmy żywe są w rzeczywistości nośnikami genotypu. Podstawowym interesem organizmów żywych (także człowieka) jest rozpowszechnianie swoich genów. Cała reszta – a więc cechy,

zachowania, sprawności – jest temu podporządkowana. Tendencja do propagowania własnych genów w toku ewolucji ukształtowała również cały system zachowań społecznych. Można powiedzieć, że mamy tu do czynienia z bardzo ogólnym mechanizmem genetycznym, determinującym całość ludzkiej aktywności.

Trudno oprzeć się wrażeniu, że socjobiologowie (zapewne bezwiednie) w szczególny sposób nawiązują (a może nawet ją imitują) do koncepcji Zygmunta Freuda. Geny w ujęciu socjobiologów spełniają tę samą funkcję, co libido w koncepcji psychoanalitycznej. O ile w psychoanalizie wszelkie zachowania były podporządkowane realizacji działającego libido, o tyle w socjobiologii wszelkie zachowania są podporządkowane imperatywowi propagowania genów.

W dawnych ujęciach darwinizmu (Gould, 1991a, 1991b) zakładano, że geny ulegają mutacji, a gatunki ulegają ewolucji, tymczasem neodarwiniści, w tym czołowi przedstawiciele socjobiologii i psychologii ewolucyjnej (Dawkins, 1996, 1997; Wilson, 1988), podają to w wątpliwość.

Trzy podstawowe założenia podzielane przez socjobiologów można ująć następująco:

1. Znaczna liczba zachowań (jeśli nie wszystkie) jest determinowana przez czynniki genetyczne. Nie oznacza to ścisłej identyczności zachowań u różnych osobników, chodzi raczej o funkcjonalną równoważność zachowań.

2. Genetycznie ukształtowane zachowania są powielane przez osobniki należące do danej populacji w takim stopniu, w jakim zapewniają sukces reprodukcyjny, a więc propagowanie własnych genów.

3. Ewolucyjny i adaptacyjny sens zachowania można ustalić przez długotrwałe obserwacje stopnia, w jakim zachowanie to zwiększa zdolności jednostek i populacji do przetrwania i reprodukcji (Cunningham, 1981; por. Łukaszewski, 2000).

Od czasu głośnej pracy Williama D. Hamiltona, w której dotychczasowa koncepcja zachowania gatunku jako przekazania genów potomstwu została zastąpiona przez koncepcję **łącznego dostosowania,** dużą część zachowań rozpatruje się w kategoriach socjobiologicznych (Hamilton, 1964). Teoria łącznego dostosowania jest szersza, zakłada bowiem, że organizmy żywe są zainteresowane nie tylko sukcesem reprodukcyjnym własnym, ale także sukcesem reprodukcyjnym swoich krewnych, i to tym bardziej są nim zainteresowane, im bliższe jest to pokrewieństwo. Temu służą biologicznie ukształtowane strategie doboru partnerów, reguły udzielania pomocy, strategie ekspansji terytorialnej, mechanizmy agresji wewnątrz- i międzygrupowej i tym podobne.

Socjobiologowie co prawda nie zaprzeczają roli uczenia się, ale przypisują mu rolę drugorzędną lub służebną. Sądzą oni, że w zdecydowanej większości wypadków genezę zachowania daje się wyjaśnić przez jego funkcję polegającą na rozprzestrzenianiu genów (a nie na dążeniu do posiadania jak największej liczby potomstwa). Interes ewolucyjny nakazuje, aby podtrzymywane były zachowania czy cechy, choćby najbardziej dziwaczne, które zwiększają szanse propagowania własnych genów. W rezultacie dokonuje się selekcja tego, co z punktu widzenia preferencji drugiej płci jest lepsze, bardziej pociągające.

Strategie pozyskiwania partnera i podtrzymywania (lub przerywania) z nim związku (ramka 7.5 i 7.6) oraz reguły dotyczące wychowania dzieci są wyraźnie podporządkowane zasadzie łącznego dostosowania (Hamilton, 1964; Buss, 1996, 2001). Mężczyźni, jak twierdzi David M. Buss, poszukują kobiet młodych, zdrowych, o dobrze rozwiniętych biodrach, zdrowej skórze – słowem, kobiet, których fizyczne walory predysponują je do rodzenia wielu zdrowych dzieci. Kobiety natomiast poszukują mężczyzn inteligentnych, silnych, zrównoważonych, przy tym mających zasoby ekonomiczne, które zapewniłyby przetrwanie potomstwu. Mężczyźni zainteresowani są losem tylko tych dzieci, co do których są pewni ojcostwa, kobiety poszukują mężczyzn skłonnych do inwestowania w dzieci przez nie urodzone.

RAMKA 7.5

JAK ZDOBYĆ I UTRZYMAĆ PARTNERA LUB PARTNERKĘ

Alicja Kuczyńska (1998) wykonała badania dotyczące zachowań zwiększających prawdopodobieństwo nawiązania bliskiego kontaktu przez kobiety i mężczyzn oraz zachowań zwiększających szanse utrzymania powstałego związku. Analiza doprowadziła do wyodrębnienia pięciu klas zachowań (tabela 7.3).

Tabela 7.3
Struktura zachowań wiążących: czynniki i definiujące je zachowania

Czynniki	Zachowania
Zachowania seksualne	• wyznawanie pożądania

	• inicjowanie kontaktu seksualnego • pieszczoty seksualne • stosunki seksualne • słowna ekspresja doznań erotycznych • pozasłowna ekspresja doznań erotycznych • aktywność erotyczna w trakcie kontaktów seksualnych • wprowadzenie innowacyjności do życia seksualnego • przygotowanie seksualnego spotkania
Zachowania na rzecz partnera i wspólnoty	• troszczenie się o zdrowie partnera • opiekowanie się partnerem, gdy jest chory • jadanie wspólnych posiłków • uspokajanie • dbanie o bezpieczeństwo partnera • wyrażanie gotowości wspólnej walki z przeciwnościami losu • w sytuacji konfliktu partnera z inną osobą, udzielanie mu wsparcia • wykonywanie na rzecz wspólnoty czynności, wynikających z przyjętego podziału obowiązków • dbanie o dobrą atmosferę w rodzinie (związku) • zachowania zmierzające do pozamaterialnego rozwoju członków rodziny (związku)
Zachowania bliskości fizycznej	• przytulanie • głaskanie • całowanie • pieszczotliwe mówienie do siebie • obejmowanie • chodzenie za lub pod rękę
Zachowania pojednawcze	• zaproszenia • komplementy • poczęstunki • spoglądanie na siebie i uśmiechanie się

	• krótkie rozmowy o niczym ważnym • uprzejmości
Zachowania imponujące	• opowiadanie o swoich umiejętnościach • manifestowanie swojej pozycji • manifestowanie swojego statusu finansowego • po doznanej poza związkiem porażce, demonstrowanie przed partnerem własnej siły (już ja im pokażę)

Źródło: Kuczyńska, 1998, s. 89–90.

RAMKA 7.6

UROKI RAMONY

Herzog lubił Ramonę. Urodziła się w Buenos Aires. Pochodziła ze środowiska międzynarodowego – miała w sobie krew hiszpańską, francuską, rosyjską, polską i żydowską. Do szkoły uczęszczała w Szwajcarii i do dziś mówiła z leciutkim cudzoziemskim akcentem, co było czarujące. Nie była wysoka, ale miała pełną figurę, zgrabne, krągłe pośladki, jędrne piersi (wszystko to posiadało dla Herzoga duże znaczenie; mógł się uważać za moralistę, ale kształt piersi kobiecej znaczył dla niego wiele). Ramona nie była pewna swojego podbródka, ale wiedziała, że ma piękną szyję, i wobec tego nosiła głowę wysoko. Chód miała szybki i zręczny, jak Kastylijka stukała energicznie obcasami. Ten stukot urzekał Herzoga. Ramona wchodziła do pokoju prowokująco, kołysząc lekko biodrami i trzymając rękę na udzie, jak gdyby nosiła nóż za paskiem od podwiązek. Taki był, okazało się, zwyczaj w Madrycie i Ramona uwielbiała tę swoją rolę groźnej dziwki hiszpańskiej – *una navaja en la liga*; nauczyła go tego wyrażenia. Myślał często o tym urojonym nożu, gdy przyglądał się jej w bieliźnie, bardzo ekstrawaganckiej i zawsze czarnej – gorset bez ramiączek ściągający ją mocno w talii i ozdobiony czerwonymi wstążkami. Uda miała krótkie, ale wypukłe i białe, skórę trochę ciemniejszą w miejscach, gdzie uciskał ją elastyczny gorset. Od gorsetu zwisały w dół jedwabiste podwiązki ze sprzączkami. Jej oczy były wrażliwe i przebiegłe, erotyczne i kalkulujące. Wiedziała, czego chce. Ciepły zapach, pokryte puszkiem

ramiona, piękne piersi, wspaniałe zęby, leciutko krzywe nogi – wszystko to działało. Moses cierpiąc cierpiał z szykiem. Szczęście nigdy nie opuszczało go tak zupełnie. Może sam nie wiedział, jak dużo ma szczęścia (...)

W tym momencie weszła Ramona. Otworzyła drzwi i stała w oświetlonym obramowaniu białych kafli łazienki. Była uperfumowana i do bioder naga. Na biodrach miała te swoje czarne koronkowe figi, odsłaniające brzuch. Była w pantoflach na trzycalowych szpilkach. Tylko te figi, perfumy i szminka. I czarne włosy. – Podobam ci się, Moses? – Och, Ramona! Jak możesz pytać! Jesteś cudowna! – Spoglądając w dół śmiała się cicho. – O, tak, widzę, że ci się podobam. – Odgarnęła włosy z czoła, gdy pochyliwszy się lekko badała efekt swojej nagości na nim – jak zareagował na widok jej piersi i kobiecych bioder. Oczy miała szeroko otwarte, intensywnie czarne. Ujęła go za przegub dłoni, gdzie jego żyły były nabrzmiałe, i pociągnęła w kierunku łóżka. Zaczął ją całować. Pomyślał: W tym nigdy nie ma sensu. To jest tajemnica.

Saul Bellow, *Herzog*, tłum. Krystyna tarnowska,
Czytelnik, Warszawa 1971, s. 31–33, 378.

WCZESNA FASCYNACJA EROTYCZNA

A tymczasem, chociaż miała długie, białe, chude, piegowate ręce (irlandzkie, pomyślałem sobie), pod gładką białą bluzką dostrzegłem ładne, pełne piersi, zerkałem też wciąż na jej nogi. Liczyłem sobie zaledwie osiem albo dziewięć lat, ale ona miała naprawdę tak wspaniałą parę nóg, że nie mogłem oderwać od nich oczu, takie nogi, co to człowiek zawsze się dziwi na ich widok.

Philip Roth, *Kompleks Portnoya*, tłum. Anna Kołyszko,
Wydawnictwo Literackie, Kraków 1986, s. 82.

BIBLIJNA PIĘKNOŚĆ

O, jakże jesteś piękna, moja przyjaciółko, o jakże jesteś piękna! Twoje oczy są jak oczy gołębic spoza twojej zasłony; twoje włosy jak stado kóz, które schodzą z gór Gileadu. Twoje zęby są jak stado owiec strzyżonych, które wyszły z kąpieli: wszystkie one mają bliźnięta, nie ma między nimi niepłodnej. Twoje wargi są jak wstążka karmazynowa, twoja mowa pełna wdzięku, twoje skronie są jak rozkrojone jabłko granatu spoza twojej zasłony. Twoja szyja jest jak wieża Dawidowa, zbudowana na zbrojownię: tysiąc tarcz wisi na niej, a wszystko to puklerze bohaterów. Dwoje twoich piersi jest jak dwoje sarniąt, bliźniąt

gazeli, pasących się między liliami. Zanim chłód wieczorny zawieje i pierzchną cienie, pójdę na góry mirry i na wzgórze kadzidła. Cała jesteś piękna, moja przyjaciółko i żadnej nie ma na tobie skazy.

Biblia, *Pieśń nad pieśniami*, Brytyjskie i Zagraniczne Towarzystwo Biblijne,
Warszawa 1978, s. 746.

Tendencja do świadomego lub nieświadomego posługiwania się kryteriami sukcesu reprodukcyjnego znajduje swoje odzwierciedlenie w ogłoszeniach matrymonialnych czy towarzyskich, a nawet w nekrologach (ramka 7.7). Ogłoszenia matrymonialne eksponują to, co ogłaszający uważa za zachętę dla płci przeciwnej[2]. Nekrologi pokazują wysoko cenione cechy mężczyzn i kobiet. Jak pokazuje ramka 7.7, istnieje pewien rys podobieństwa nekrologów i ogłoszeń matrymonialnych.

RAMKA 7.7

NEKROLOG JAKO PREZENTACJA CENIONYCH WŁAŚCIWOŚCI

Oto trzy nekrologi zamieszczone w jednym numerze „Gazety Wyborczej", z dnia 12 grudnia 2001 roku (wydanie stołeczne):

Ze smutkiem żegnamy zasłużoną nauczycielkę
XXXV Liceum
Ogólnokształcącego im. B. Prusa

śp.

[redacted]

wychowawcę wielu pokoleń młodzieży

nauczyciele, rodzice i uczniowie z XXXV Liceum Ogólnokształcącego
im. B. Prusa w Warszawie

W dniu 9 grudnia 2001 roku zmarł w Warszawie
w wieku 93 lat,

śp.

[redacted]

Harcmistrz, Nauczyciel, Kawaler Orderu Virtuti Militari i Krzyża Walecznych

Urodzony 22 października 1908 roku w Grodnie

Obrońca Grodna.

Zastępca hufcowego ZHP w Grodnie we wrześniu 1939 roku.

Dowódca ochotniczego oddziału harcerskiego, broniącego Grodna przed czołgami radzieckimi w marcu 1940 roku.

Później komendant Hufca Szarych Szeregów w Grodnie.

Aresztowany przez UB w 1948 roku i po zwolnieniu – ponownie w 1953 roku i skazany na

12 lat więzienia (Rakowiecka, Wronki), Członek Stowarzyszenia Szarych Szeregów w Warszawie, w którym pracował w ostatnich latach jako nauczyciel aż do emerytury.

Cześć Jego pamięci!

Zarząd Główny i Rada Naczelna Stowarzyszenia Szarych Szeregów

Z żalem zawiadamiamy, że w dniu 5 grudnia 2001 roku zmarł w wieku 85 lat

śp.

[redacted]

pułkownik WP

Absolwent Szkoły Podchorążych Piechoty w Komorowie koło Ostrowi Mazowieckiej.

Uczestnik kampanii wrześniowej 1939 roku i walk 14 p.p. na szlaku bojowym 6 DP i AWP, gdzie zostaje ranny. Członek ruchu oporu ZWZ i AK. Działacz społeczny, członek władz naczelnych Związku Oficerów Służby Stałej WP II RP

Za walkę i pracę odznaczony Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski, Krzyżem

Walecznych, Medalem za Udział w Wojnie Obronnej 1939 roku i innymi odznaczeniami.

Odszedł z naszych szeregów dzielny żołnierz, prawy Człowiek, serdeczny Przyjaciel.

Msza żałobna w Jego intencji zostanie odprawiona w dniu 13 grudnia 2001 roku o godzinie 14.00 w kościele św. Wincentego (drewnianym) na Bródnie, po której nastąpią uroczystości pogrzebowe na miejscowym cmentarzu.

Rodzinie Zmarłego

składamy wyrazy serdecznego współczucia

Zarząd Główny Związku Oficerów Służby Stałej WP II RP

Już same proporcje mówią za siebie. Zauważmy też, że zmarła została określona jako „wychowawca" (forma męska), a nie jako „wychowawczyni" (forma żeńska). Mężczyźni mieli zasługi i chwałę, kobieta pełniła funkcję opiekuńczą. Na cmentarzu na Sępolnie we Wrocławiu jest nagrobek z napisem: „Tu leży Anna Zielińska, wdowa po tramwajarzu lwowskim i wrocławskim"[3].

Istnieją także bardziej ukryte mechanizmy propagowania swoich genów. Zdaniem psychologów ewolucyjnych należy do nich

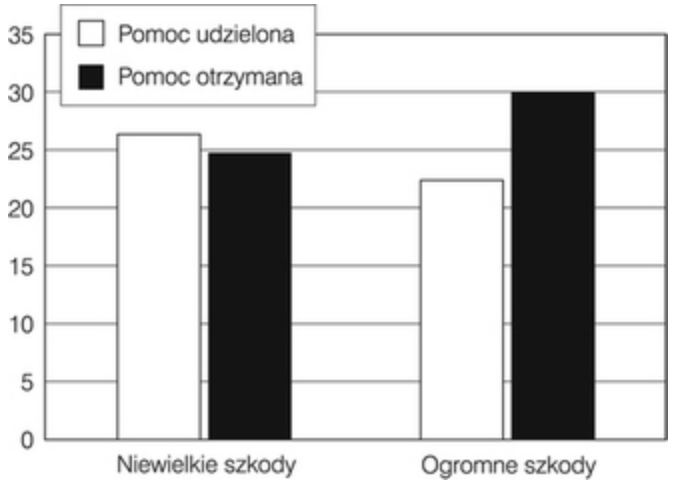
altruizm. Barash (1977) i Buss (2001) stwierdzili, że mechanizmy udzielania pomocy są podporządkowane mechanizmom „genowej" bliskości. Zakładają, że podstawową formą altruizmu jest wspieranie swoich krewnych (altruizm krewniaczy), dopiero wtórną formą jest pomaganie innym, ale tylko pod warunkiem możliwego odwzajemnienia donatorowi lub jego krewnym – dzieciom i rodzeństwu (altruizm odwzajemniony). Jakkolwiek trudno to przyjąć za wiarygodne uogólnienie wszelkich form pomagania (Reykowski, 1979b), sporo faktów przemawia za występowaniem takiej tendencji. Na przykład badania Krysa Kaniastego nad ofiarami powodzi dowodzą, że 80 procent pomocy udzielali ofiarom członkowie rodziny. Nie oznacza to jednak, wbrew oczekiwaniom socjobiologów, że jest to wyłączny, a nawet dominujący sposób pomagania. W warunkach katastrof jest to mechanizm bardziej prawdopodobny, ponieważ wtedy – jak pokazują Krys Kaniasty i Fran Norris (Kaniasty i Norris, 1993, 1995) – mamy do czynienia z całymi społecznościami, zarówno dotkniętymi stratami i oczekującymi pomocy, jak i społecznościami altruistycznymi (ramka 7.8).

RAMKA 7.8

POMOC CZY WYMIANA?

W badaniach nad zachowaniami ofiar wielkiej powodzi w 1997 roku w Polsce poszkodowani – wedle ich deklaracji – otrzymywali mniej więcej tyle pomocy, ile sami dawali jej innym. Nieznaczna przewaga pomocy

otrzymanej nad udzieloną dotyczy tylko osób, które poniosły duże straty.



Rycina 7.3.
Pomoc otrzymana i pomoc udzielona – ofiary kataklizmu.

Źródło: Kaniasty i Łukaszewski, 1999, opracowanie własne.

Niestety idee socjobiologiczne nieraz wykraczają poza granice nauki i wkraczają na teren ideologii. Socjobiologowie w swoich tezach posuwają się tak daleko, że upatrują mechanizmów transmisji genów także w wojnach. Robin Baker (1999) w sugestywny sposób przedstawił tak zwane wojny plemników, ukazując brutalny – budowany na wzór kina akcji – świat plemników killerów, których funkcja polega na uniemożliwieniu zapłodnienia jaja przez plemniki obce. Tak więc koalicja plemników „własnych” walczy z koalicją plemników „obcych”. Autor upatruje w tym wręcz prototypu wszelkich zmagań między swoimi i obcymi.

Z drugiej strony w ujęciu socjobiologów zamiłowanie do wojny jest spostrzegane jako ewolucyjnie ukształtowany składnik natury ludzkiej (Ghiglieri, 2001). Agresję wojenną traktują oni jako skuteczny sposób zapewnienia sobie przesłanek sukcesu ewolucyjnego. Wojna, zdaniem socjobiologów, redukuje nadwyżki populacyjne (nawiązuje się tu wyraźnie do koncepcji Thomasa Malthusa), z drugiej strony zaś – jako składnik ludzkiej natury – pełni dwie inne funkcje: (1) wewnętrzną – podtrzymuje solidarność wewnątrzgrupową; oraz (2) zewnętrzną – jest mechanizmem stabilizacji równowagi sił (to z kolei nawiązuje do koncepcji Thomasa Hobbesa). W każdym razie dążenie do agresji i wojny jest traktowane jako naturalny składnik ludzkiej natury, a także jako naturalny sposób zapewnienia sobie sukcesu reprodukcyjnego. Stanowisko to – jak można się spodziewać – spotyka się z surową krytyką. Doyne Dawson, autorka interesującej analizy zagadnienia, dowodzi, że wojny nie pełnią żadnej funkcji socjobiologicznej, że nie mają swojego źródła w ludzkiej naturze, ale są raczej wynikiem złożonych splotów okoliczności oraz wyrazistych nierówności społecznych i ekonomicznych (Dawson, 1996).

Pomijając moralny aspekt cytowanych poglądów socjobiologów, warto się przyjrzeć ich bardziej praktycznym aspektom. Jeżeli po II wojnie światowej większość dorosłych kobiet w Rosji i w Niemczech pozostawała w samotności, bo miliony mężczyzn zginęły na wojnie, trudno to nazwać maksymalizowaniem szans reprodukcyjnych. W jakim sensie można by tu mówić o zwiększaniu równowagi populacyjnej? Mimo to Michael P. Ghiglieri powiada, że „Wojna jest typową męską hazardową grą

reprodukcyjną. Wielu badaczy zgodnie sądzi, że celem najbardziej wartym śmiertelnego ryzyka wojny są kobiety lub zasoby atrakcyjne dla kobiet, albo takie, które mogą utrzymać więcej kobiet i ich dzieci" (Ghiglieri, 2001, s. 307).

Wcześniej Ghiglieri (2001, s. 150 i n.) pisze o wojnach jako okazji do masowych gwałtów, upatrując w tym mechanizmu propagowania genów. Problem w tym, że – jak sam zauważa – znaczna część gwałconych na wojnie kobiet jest potem zabijana. Jak to wyjaśnić mechanizmem propagowania genów?

Warto dodać, że w samym procesie transmisji genetycznej zawarte są mechanizmy równoważenia różnorodności – z jednej strony bowiem konserwuje się struktury genowe, z drugiej zaś, przez mieszanie się genów, dochodzi do zwiększania różnorodności.

Poza czynnikami bezpośrednio związanymi z uwarunkowaniami genetycznymi i mechanizmami transmisji genów istnieją też inne czynniki decydujące o strukturze organizmu i o strukturze zachowań. Długotrwałe przebywanie populacji w pewnych warunkach promuje cechy i zachowania w tych warunkach najkorzystniejsze. Ludy sawannowe w większości składają się z osobników wysokich, o dużej powierzchni ciała, ułatwiającej parowanie, ludy polarne składają się z osobników niskich, krępych, co ogranicza utratę ciepła. W okolicach wilgotnych ludzie mają nosy płaskie, w okolicach pustynnych zaś – nosy proste i wąskie. Zapasy tłuszczu – na pośladkach u Hotentotów (dostosowanie do długotrwałego głodu), na górnej części twarzy Eskimosów (ochrona przed zimnem) – to inny przykład dostosowania do warunków życia (Piasecki, 1974).

Jan Deregowski (1972) pokazał, jak dalece warunki życia wpływają na zdolność do różnicowania bodźców, jak zmieniają subtelne kategoryzacje obiektów. Inaczej świat widzą i inaczej kategoryzują obiekty z otaczającego świata ludy sawannowe, inaczej pustynne, inaczej polarne. Mamy tu do czynienia z interakcyjnym oddziaływaniem czynników genetycznych i środowiskowych.

Interesujące badania nad ekologicznymi uwarunkowaniami różnic w zachowaniu i znakomite syntezy przedstawili Marvin Zuckerman oraz Andrzej Eliasz. Zuckerman (1978, 1979, 1994) wykazał, że istnieją znaczne różnice indywidualne w zapotrzebowaniu na bodźce, a to oznacza konieczność radzenia sobie nie tylko z nadmiarem stymulacji, ale też z jej brakiem, Eliasz zaś pokazał, jakie konsekwencje behawioralne pociąga za sobą to zjawisko, na przykład poszukiwanie nisz o stymulacji dopasowanej do potrzeb indywidualnych (Eliasz, 1993).

PODSUMOWANIE

Na początku rozdziału padło pytanie dotyczące wagi doświadczenia gatunkowego i doświadczenia indywidualnego. Odpowiedź dotyczyła w zasadzie tylko pierwszej części pytania.

Przedstawione dane nie pozostawiają wątpliwości co do biologicznego zdeterminowania cech, zachowań i sprawności. Czynniki genetyczne w sposób bezpośredni (odziedziczalność), jak i pośredni (propagowanie własnych genów) determinują w mniejszym lub większym stopniu ludzkie właściwości. Nie

możemy się uwolnić od biologicznych korzeni – doświadczenia gatunkowego nie można zignorować. Nie oznacza to jednak, że doświadczenie gatunkowe przesądza o naszych właściwościach bez reszty. Nie jest tak, że różnice pochodzą tylko ze źródła biologicznego, wszystkie inne czynniki zaś upodabniają ludzi do siebie. Ale też nie jest tak, że czynniki biologiczne upodabniają nas do siebie, a źródła różnic są pozabiologiczne. Jest i tak, i tak. Różnice, tak samo jak podobieństwa, mają swoje znaczenie zarówno w doświadczeniu gatunkowym, jak i w doświadczeniu indywidualnym, a także w doświadczeniu społecznym.

Konkludując, człowiek nie jest ani wyłącznie dziełem genów, ani wyłącznie dziełem środowiska. Oba te czynniki, zgodnie lub niezgodnie z sobą, konstytuują zarówno organizmy, jak i mechanizmy funkcjonowania psychicznego. Donald O. Hebb na postawione pytanie odpowiada z przekąsem, że w 100 procentach doświadczenie gatunku i w 100 procentach doświadczenie indywidualne decyduje o kształtowaniu się mechanizmów regulacji psychicznej (Hebb, 1953), i dodaje, że samo pytanie jest tak bezsensowne, jak pytanie, czy pole prostokąta zależy od długości jednego, czy też drugiego boku. To jednak nakazuje odpowiedzieć na pytania dotyczące roli doświadczenia indywidualnego.

---

[1] Ten fakt nie jest zaskakujący, zważywszy, że przy tak dużej próbie każda różnica o 1 procent jest już znacząca.

[2] Warto jednak przypomnieć, że ogłoszenia matrymonialne w pewnym sensie są dowodem porażki. Zamieszczają je osoby,

które nie znalazły partnera z pomocą strategii tradycyjnych.
[3] Informację tę zawdzięczam prof. Dariuszowi Dolińskiemu.

CZY JESTEŚMY TYLKO DZIEĆMI DOŚWIADCZENIA?

Nieustannie słyszymy, że „Czym skorupka za młodu nasiąknie...” albo „Czego Jaś się nie nauczył, tego Jan nie będzie umiał”, albo „Dobrego karczma nie zepsuje, a złego kościół nie naprawi” i wiele podobnych. Porzekadła te zakładają stałość ludzkich cech i zachowań, niewielką podatność na modyfikacje. Wprawdzie istnieją różnice kulturowe, bo cytowane wcześniej polskie przysłowie mówi, że „Jak kto głupi się urodził, to głupi umrze”, a rosyjskie, że „Jeśli ktoś głupi, to na długo”, ale istota przekonania jest podobna. W świetle takiego rozumowania rozwój musiałby polegać co najwyżej na dodawaniu podobnych elementów doświadczenia do tych już istniejących. W takim ujęciu zaś przypominałby nizanie koralików na nitkę, czy też powiększanie monotematycznej kolekcji. W świetle danych już przedstawionych domyślamy się, że musi być inaczej.

Dane przedstawione w poprzednim rozdziale pokazują, że istnieją ważne preferencje i ważne ograniczenia wynikające z doświadczeń gatunku. Jest oczywiste, że nie dostarczymy sobie energii drogą fotosyntezy, podobnie jak jest oczywiste, że choćbyśmy bardzo się natężali (jak ów bohater opowiadania Sławomira Mrożka), nie wzlecimy pod niebo bez uciekania się do

narzędzi (ramka 8.1). Analiza mitów i fantazji ludzkich (zob. poemat o Gilgameszu – rozdział 2) dobrze pokazuje te pragnienia i ograniczenia (Dudek i Jaszewska, 2013).

RAMKA 8.1

OFIARA ENTUZJAZMU

Król kochał go tak bardzo, że nie chciał się z nim rozstać nawet wtedy, gdy Dedal, trapiony tęsknotą za ojczyzną, usilnie prosił o pozwolenie wyjazdu. Król nie pozwolił. Miał w tym trochę słuszności, gdyż Dedal zbyt długo był jego powiernikiem i zbyt dobrze znał różne tajemnice państwowe: taki człowiek za granicą mógł łatwo stać się niebezpieczny. Wówczas Dedal wymyślił nowy i niesłychany sposób ucieczki. Z piór ptasich, sklejonych woskiem, sporządził olbrzymie skrzydła, dla siebie i dla swego syna Ikara. Obaj przytwierdzili sobie skrzydła do ramion, a zanim ruszyli w drogę, rzekł ojciec do syna: „Pamiętaj, synu, żebyś zawsze latał środkiem, między morzem a niebem. Nie wolno ci zbyt wysoko szybować, gdyż gorąco promieni słonecznych roztopi wosk, który spaja skrzydła; ani nie zlatuj zbyt nisko, aby wilgocią wody nie nasiąknęły pióra".

Dedal leciał pierwszy i pokazywał drogę synowi. Rybak, który zakładał sieci wśród sitowia, pasterz idący za swymi trzodami, oracz postępujący za pługiem – wszyscy podnosili zdziwione oczy ku niebu, gdzie w obłokach szybowali ci dwaj niezwyczajni latawcy. Zdumienie ogarnęło ludzi na widok czarodzieja, który ptakom wydarł tajemnicę lotu i pokonał powietrze, dotychczas niedostępne dla mieszkańców ziemi. Minęli wkrótce wyspy Samos, Paros i Delos. Lecz Ikar, uniesiony zachwytem nad potęgą wynalazku, zapomniał o przestrogach ojca i coraz wyżej wzbijał się w błękitne przestworza. I wówczas stało się to, co przewidział Dedal. Pod wpływem żaru słonecznego wosk stopniał i pióra, jedno po drugim, zaczęły opadać. Ikar jak gromem rażony runął z wysokości na ziemię i zabił się na miejscu. Po długich poszukiwaniach odnalazł ojciec żałosne szczątki syna. Wyspę, na którą spadł Ikar, nazwano Ikarią, a morze dookoła niej – Morzem Ikaryjskim.

Jan Parandowski, *Mitologia. Wierzenia i podania Greków i Rzymian*, Puls, Londyn 1992, s. 196–197.

8.1. CZY CZŁOWIEK RODZI SIĘ GOTOWY?

Wszystko wskazuje na to, że nie, co więcej – rodzi się niezbyt bogato wyposażony. Wprawdzie już w okresie prenatalnym można odnotować wiele złożonych funkcji psychicznych, stanowiących poniekąd przygotowanie do życia w normalnym środowisku, ale trudno byłoby powiedzieć o noworodku, że jest gotowy do samodzielnego przetrwania. Zarówno jego możliwości poznawcze, jak i możliwości wykonawcze (na przykład lokomocyjne), a także zdolność do przeżywania zróżnicowanych emocji są dość ograniczone.

Warto jednak zauważyć, że niespecjalnie doceniamy jakość i złożoność procesów dokonujących się w okresie płodowym. Na przykład odruch ssania jest już dobrze ukształtowany w szóstym, siódmym miesiącu ciąży (Flanagan, 1973). Kilkunastotygodniowy płód połyka wody płodowe i reaguje na ich smak. Ich sztuczne osłodzenie sacharyną dwukrotnie zwiększa ilość połykanego płynu, natomiast sztuczne nasycenie smakiem gorzkim czy kwaśnym znacznie ogranicza połykanie wód płodowych (Hefferman, 1972; Kolata, 1984). Istnieją dane wskazujące na uczenie się rozpoznawania głosu, a nawet uczenie się pewnych prostych preferencji w okresie płodowym. Wykorzystując technikę smoczka i magnetofonu (dzieci, nadając ssaniu smoczka odpowiedni rytm, mogą włączać magnetofon z wybranymi nagraniami), stwierdzono nadzwyczaj interesujące fakty. Mając do wyboru nagrany głos matki lub innej kobiety, dzieci aktywnie wybierały nagranie głosu matki. W innych warunkach, mając do wyboru głos matki czytającej opowiastkę czytaną na głos podczas

ciąży lub głos matki czytającej nieznaną opowiastkę, dzieci wolały słuchać pierwszej niż drugiej opowiastki (Kolata, 1984). Wiele innych, równie fascynujących danych dotyczących psychicznego rozwoju płodu opisuje Dorota Kornas-Biela (1986, 2011).

Wyposażenie, z jakim rodzą się dzieci, nie zapewnia jednak ani możliwości rozpoznawania bodźców groźnych (być może z wyjątkiem wzorców emocji w wyrazie twarzy, ale i to nie jest pewne), nie zapewnia też możliwości automatycznego (niewymagającego uczenia się) radzenia sobie z sytuacją. Niewielka liczba odruchów obronnych nie gwarantuje człowiekowi obrony (najefektywniejszy jest, jak się zdaje, odruch powiekowy i odruch źrenicy) przed zagrożeniem zewnętrznym. Noworodek jest także pozbawiony możliwości zmiany pola psychologicznego, na przykład nie ma szans ucieczki. W warunkach cywilizacji zachodniej proces usamodzielniania się dzieci jest długotrwały i skomplikowany. W warunkach skrajnych jednak, jak pokazuje ramka 8.2, może być znacznie przyspieszony.

RAMKA 8.2

PRZEDWCZESNE DORASTANIE

W trzecim roku życia zaczyna się seria obrzędów przejścia. W tym środowisku samotne dziecko nie ma szans przetrwania, dopóki nie osiągnie około trzynastu lat, wobec tego dzieci dzielą się same na dwie grupy, zależnie od wieku. Młodsza grupa składa się z dzieci od lat trzech do siedmiu, starsza gromadzi dzieci od lat ośmiu do dwunastu. Wiem o jednej dziewczynce, która pozostała w niej prawie do ukończenia lat czternastu, ale ofiarowała w zamian pewne kuszące usługi. Zwykle jednak opuszcza się grupę najpóźniej w wieku trzynastu lat. Wprowadzenie do grupy jest równie brutalne i bezwzględne jak obrzęd przejścia, który z niej wyklucza. Ten, kto dopiero wstępuje do grupy, jest najmłodszy, ma najmniej do zaofiarowania i cechuje go najmniejsza

odporność fizyczna. Nie jest dla grupy żadnym cennym nabytkiem i dlatego patrzy się tu na niego niewiele przychylniej, niż patrzono w domu. Ale przynajmniej w grupie zostaje się przez cztery czy pięć lat i wiadomo, że z tego, który przetrwa, będzie w końcu jakiś pożytek. Każde dziecko szuka towarzysza w swoim wieku, żeby móc się wspólnie bronić przed starszymi dziećmi. Takie dzieci w jednym wieku zostają „przyjaciółmi". Zwykle w grupie bywa od kilku do kilkunastu dzieci, toteż każde dziecko ma tylko jednego lub dwóch przyjaciół. Te przyjaźnie są zawierane jedynie na pewien czas i nieuchronnie nadchodzi chwila, kiedy w związku z przejściem z jednej grupy do drugiej dotychczasowi przyjaciele zwracają się przeciwko sobie; jest to właśnie obrzęd przejścia, zerwanie owej kruchej więzi, zwanej przyjaźnią. Każdy, komu zdarzy się to trzy lub cztery razy, jest już przygotowany do życia i wie, że przyjaźń to tylko kiepski żart.

(...) W kilka dni później dobrały się do Lolima dzieci, które bez osłonek wyśmiewały się z niego i dokuczały mu, tańcząc przed nim i kucając, żeby się o nie przewracał. Jego wnuk, który jak wszyscy mali Ikowie mógł bezkarnie naigrywać się z dziadka, skradał się cicho z tyłu i dwoma twardymi patykami wybijał werbel na łysej głowie staruszka. Raz Lolim, usiłując kościstymi ramionami osłonić głowę przed razami, uderzył niechcący Arawę w usta. Arawa natychmiast wierzchem prawej dłoni uderzył Lolima z całej siły w twarz, obalając go na ziemię. Wywołało to wybuchy radosnego śmiechu, ale kiedy staruszek leżał bez ruchu i nawet nie zapłakał, zabawa przestała być śmieszna, toteż widząc, że ja się zbliżam (zawodowa bezstronność antropologa dawno mnie opuściła), dzieci straciły zainteresowanie i odeszły.

Colin M. Turnbull, *Ikowie ludzie gór*, tłum. B. Kuczborska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1980, s. 110–111, 167.

WOJNY DZIECI

Tam, gdzie walki trwają już dziesięciolecia (jak w Angoli czy Sudanie), większość starszych już dawno wyginęła albo wymarła z głodu i epidemii – zostały dzieci i to one dalej prowadzą wojnę. W krwawym chaosie, jaki panuje w różnych krajach Afryki, pojawiły się dziesiątki tysięcy sierot – głodnych i bezdomnych. Szukają one, kto by je nakarmił i przygarnął. Najłatwiej znaleźć jedzenie tam, gdzie jest wojsko – żołnierze mają największą szansę zdobycia żywności: w tych krajach broń jest nie tylko orężem walki, to także sposób na przetrwanie, czasem jedyny, jaki istnieje.

Opuszczone, osamotnione dzieci ciągną tam, gdzie stacjonuje wojsko, gdzie ma ono swoje koszary, obozy, punkty postoju. Tu pomagają,

pracują, stają się częścią armii, „synami pułku”. Dostają broń i szybko przechodzą chrzest bojowy. Ich starsi koledzy (też zresztą dzieci!) często lenią się i kiedy zanosi się na bój z nieprzyjacielem, wysyłają tych malców na front, w ogień starcia. Te zbrojne potyczki dzieciarni są szczególnie zażarte i krwawe, bo dziecko nie ma w sobie instynktu samozachowawczego, nie czuje i nie rozumie grozy śmierci, nie zna lęku, który dopiero przyniesie dojrzałość.

Wojny dzieci stały się możliwe także dzięki rozwojowi techniki. Ręczna broń maszynowa jest dziś lekka i krótka, jej nowe generacje coraz bardziej przypominają zabawki dziecinne. Stary mauser był za duży, za ciężki, za długi dla dziecka. Małe dziecko miało za krótką rękę, aby swobodnie sięgnąć do spustu, za długa też była dla jego oka linia celowania. Współczesna broń rozwiązuje te problemy, usuwa te niedogodności. Jej rozmiary świetnie pasują do figury chłopca i raczej w rękach rosłego, masywnego żołnierza pistolety owe wyglądają zabawnie i dziecinnie.

Ten fakt, że dziecko jest w stanie posługiwać się tylko ręczną, krótkodystansową bronią (bo nie potrafi prowadzić ognia baterii artyleryjskiej czy pilotować bombowca), spowodował, że starcia w wojnach dziecięcych mają formę bezpośredniego zderzenia, bliskiego, niemal fizycznego, kontaktu, że malcy strzelają do siebie, będąc oddaleni o krok. Żniwo tych pojedynków jest zwykle straszne. Bo nie tylko giną ci, co padają zabici na miejscu. W warunkach, w jakich toczą się tamte wojny, umrą również ranni – z upływu krwi, z zakażenia, z braku lekarstw.

Ryszard Kapuściński, *Heban*, Czytelnik, Warszawa 2001, s. 157.

Wygląda na to, że człowiek jest biologicznie przygotowany, a czasem tylko predysponowany do samodzielnego życia, ale nie ma odpowiednich sprawności, by to swoje przygotowanie zrealizować. Co więcej, okazuje się, że nie dysponuje też odpowiednimi sprawnościami poznawczymi. Musi zatem nauczyć się różnych czynności (sprawności) i musi zdobyć informacje zapewniające mu efektywne funkcjonowanie w danych warunkach.

Tradycja w psychologii odróżnia zdobywanie i przechowywanie informacji od opanowywania i przechowywania czynności. W pierwszym wypadku mówi się o percepcji i procesach pamięciowych (choć nie tylko, bo informacje mogą być własnym wytworem podmiotu), w drugim – o uczeniu się. Podział ten, użyteczny z dydaktycznego punktu widzenia, jest oczywiście dość sztuczny, ponieważ ucząc się czynności, gromadzimy również informacje. Z perspektywy procesów pamięciowych mówi się wtedy o pamięci proceduralnej (pamięci „jak?") i pamięci deklaratywnej (pamięci „co?"). Owe sztuczne podziały na odrębne procesy pamięci i uczenia się nieraz będziemy musieli naruszyć.

8.2. NIE WSZYSTKIEGO TRZEBA SIĘ UCZYĆ (ALE WIĘKSZOŚCI RZECZY TAK)

Istnieją proste umiejętności, które przechowywane są w „pamięci gatunku" i nie wymagają uczenia się. U noworodków można wyróżnić cztery formy w miarę złożonych zachowań: zachowania orientacyjne, reakcje obronne, ssanie i płacz. Wszystkie one pełnią wiele funkcji i są na swój sposób złożone. Szczególnie ważne są odruchy obronne, odruch chwytny, odruchy wydalnicze, podstawowe funkcje organizmu, odruch poszukiwania piersi, odruch kroczenia, ale – jak widać – nie ma ich wiele. Niekiedy trzeba poczekać, aż człowiek dojrzeje, by w pełni zrealizować te funkcje (jak w wypadku siadania czy chodzenia, czy opanowywania mowy – ramka 8.3).

RAMKA 8.3

ROZWÓJ JAKO WYNIK DOJRZEWANIA

U Indian Pueblo z pustyni Nevada dzieci przez pierwsze dwa lata życia są przywiązywane do deski – kołyski, którą matka nosi na plecach przy pracy, a wiesza na sznurach pod sufitem, kiedy pozostaje w domu. Dzieci praktycznie nie mają możliwości poruszania rękami i nogami. Po około dwóch latach dzieci są uwalniane z tych pęt i niebawem bez problemów zaczynają chodzić. Co najciekawsze, dzieci nie wykazują odruchów buntu czy zniecierpliwienia, ani też jakichkolwiek ograniczeń w motoryce. Indianie Pueblo są wytrwałymi biegaczami długodystansowymi.

Leo Simmons, *Wódz słońca*, tłum. H. Krzeczkowski, PIW, Warszawa 1964.

Genetycznie ukształtowane zachowania czy odruchy niekiedy wymagają specjalnych bodźców wyzwalających, w przeciwnym razie nie wystąpią i się nie utrwalą. Dobrych przykładów dostarczają badania Konrada Lorenza z ptakami – gęsiami gęgawymi. Po wykluciu się z jaja młoda gęś podąża za pierwszym obiektem, który się porusza – czy będzie to matka, czy pies, czy piłka futbolowa, czy (jak w wypadku Lorenza) człowiek. Odruch „podążania za" jest gotowy, ale tylko potencjalnie. Pojawi się w dość określonym przedziale czasu upływającego od momentu wyklucia (obejmuje to kilkanaście pierwszych godzin). Co jednak najważniejsze, jest to odruch mało selektywny. O „podążaniu za" nie decyduje ani wielkość obiektu, ani jego kształt, zapach, kolor czy wydawane dźwięki. Decyduje wyłącznie fakt, że obiekt zmienia swoje położenie, oddala się od pisklęcia (Lorenz, 1982). Badania laboratoryjne nad tym odruchem, z podobnymi wynikami, przeprowadził Eckhard Hess (1969).

Podobny jest mechanizm wyzwalający zachowania opiekuńcze związane z pojawieniem się schematu dziecięcości jako bodźca wyzwalającego (między innymi duża głowa, duże oczy). Zdaniem Lorenza (1982) jest to bodziec efektywnie angażujący do działań na rzecz obiektu mającego takie cechy. Niektórzy uważają, że na podobnej zasadzie kształtuje się więź między dzieckiem i matką. John Bowlby sądzi, że podstawy więzi między matką i dzieckiem tworzą się we wczesnym okresie życia. Jeśli wtedy nie pojawią się bodźce wyzwalające (na przykład płacz, kontakt fizyczny i tym podobne), prawdopodobieństwo ukształtowania się więzi między matką i dzieckiem, a także nawiązywanie bliskich kontaktów emocjonalnych jest – zdaniem Bowlby'ego – utrudnione, a nawet niemożliwe (Bowlby, 1988; por. Vasta, Haith i Mille, 1995).

Badania Harry'ego F. Harlowa nad młodymi rezusami pokazały, że zwierzęta te mają gotowe preferencje wobec obiektów „puchatych" i ciepłych, nawet jeśli nie są one źródłem pokarmu. W warunkach laboratoryjnych małe rezusy spędzały większość czasu w bezpośrednim kontakcie fizycznym ze sztuczną matką, która była „puchata", a nie z chłodną drucianą matką, która była źródłem pokarmu. Tendencja do szukania kontaktu z matką „puchatą" była szczególnie silna w sytuacji zagrożenia. Efekty te występowały znacznie słabiej u małp, które w pierwszym okresie życia nie miały kontaktu z żadną ze sztucznych matek (Harlow, 1969).

8.3. MAJĄ OCZY, A NIE WIDZĄ

Jednym z najciekawszych faktów dotyczących spostrzegania świata jest to, że tak zwany święty spokój, a więc izolacja od bodźców, jest stanem bardziej destrukcyjnym niż nadmiar stymulacji. Kontakt z bodźcami, a co więcej – z bodźcami niosącymi znaczenia, jest naturalnym warunkiem funkcjonowania naszego umysłu, o czym wspomniałem już wcześniej. W przeciwnym razie dochodzi do czasowego rozpadu mózgowych struktur regulacyjnych (Łukaszewski, 1974; Vernon, 1963).

Innym fascynującym faktem jest trafność biblijnej przypowieści o tych, co mają oczy, a nie widzą. Spostrzeżenie jakiegokolwiek obiektu wymaga uprzedniego treningu w dostrzeganiu tego właśnie obiektu. Żeby rozpoznać obiekt, trzeba ukształtować jego wzorzec – jego reprezentację umysłową. Z naszej perspektywy jest mniej ważne, czy ludzie uczą się prototypu (modalnego egzemplarza danej kategorii), czy też uczą się wszystkich poszczególnych egzemplarzy (egzemplaryczny model reprezentacji), zwłaszcza że nie ma danych rozstrzygających wątpliwości co do trafności obu modeli (por. Falkowski i Feret, 1990; Nosofsky, 1986). Co więcej, jak pokazują badania Roberta Zajonca nad tak zwaną zwykłą ekspozycją bodźców, wielokrotny kontakt z bodźcem wpływa na polepszenie emocjonalnego stosunku do niego (Zajonc, 1968). Inne badania wykazują, że wielokrotne powtarzanie bodźców podprogowych, na przykład podawanych w czasie 10 milisekund, sprawia, że stają się one dostrzegalne, choć nie powinny (Ohme, 2003). To wszystko, być może, sprawia, że nie poprzestajemy na jednorazowym kontakcie z obiektem, tylko intuicyjnie powtarzamy kontakt z obiektami nawet wtedy, gdy są one wyraziste i jednoznaczne. Co więcej,

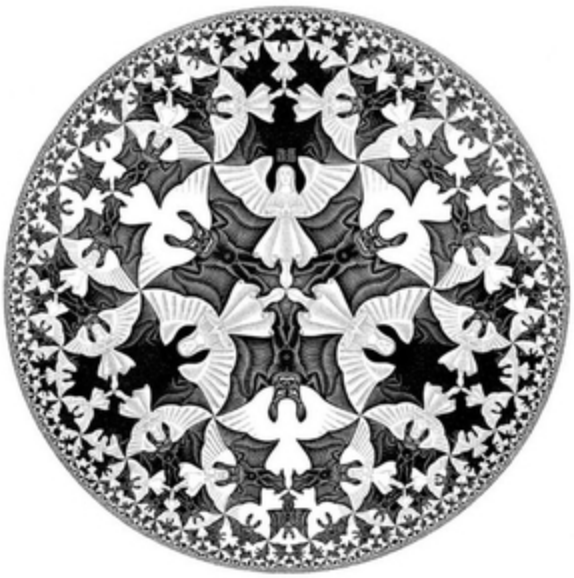
wolimy oglądać znane niż nowe (Winkielman, 2008; Winkielman, Halberstadt, Fazendeiro i Catty, 2006).

Tak czy inaczej, trening percepcyjny polegający na wielokrotnym kontakcie z bodźcem jest koniecznym warunkiem nauczenia się tego, by spostrzegać go teraz i tutaj oraz rozpoznawać go później. Trening ten polega na stopniowej ekonomizacji samego procesu. Co to oznacza? Choć wygląda to na paradoks, oznacza to, że na początku treningu widzi się mało, a na końcu widzi się jeszcze mniej, ale za to poprawniej. W środku tego procesu jest faza szczególna: podczas niej następuje przyrost trafności spostrzegania i spadek liczby spostrzeganych szczegółów. Co więcej, aby sprawnie rozpoznać obraz, wcale nie musimy widzieć wszystkich szczegółów – wystarczą tylko szczegóły krytyczne, pozwalające odróżnić jeden bodziec od drugiego. Donald O. Hebb wyjaśniał to tak zwanym skróceniem się sekwencji fazowej, a więc uproszczeniem struktury pobudzeń w układzie nerwowym (Hebb, 1949, 1969).

RAMKA 8.4

JEDNO ZOBACZYSZ, DRUGIEGO – NIE

Mourits Cornelis Escher to światowej sławy grafik holenderski, który zasłynął z prac inspirowanych matematyką. Wiele z nich to obrazy niejednoznaczne, co ilustrują dwa przykłady (rycina 8.1 i rycina 8.2).



Rycina 8.1.
Figura i tło.

Rycina 8.2.
Figura i tło.

Źródło: Wikipedia, zbiory dostępne publicznie.

Problem polega na tym, że podczas oglądania widzi się tylko część obrazu. Albo białe anioły, albo czarne nietoperze na rycinie 8.1, albo białe psy, albo psy czarne na rycinie 8.2, ale raczej nie widzi się jednocześnie aniołów i nietoperzy, podobnie jak nie widzi się jednocześnie psów obu kolorów.

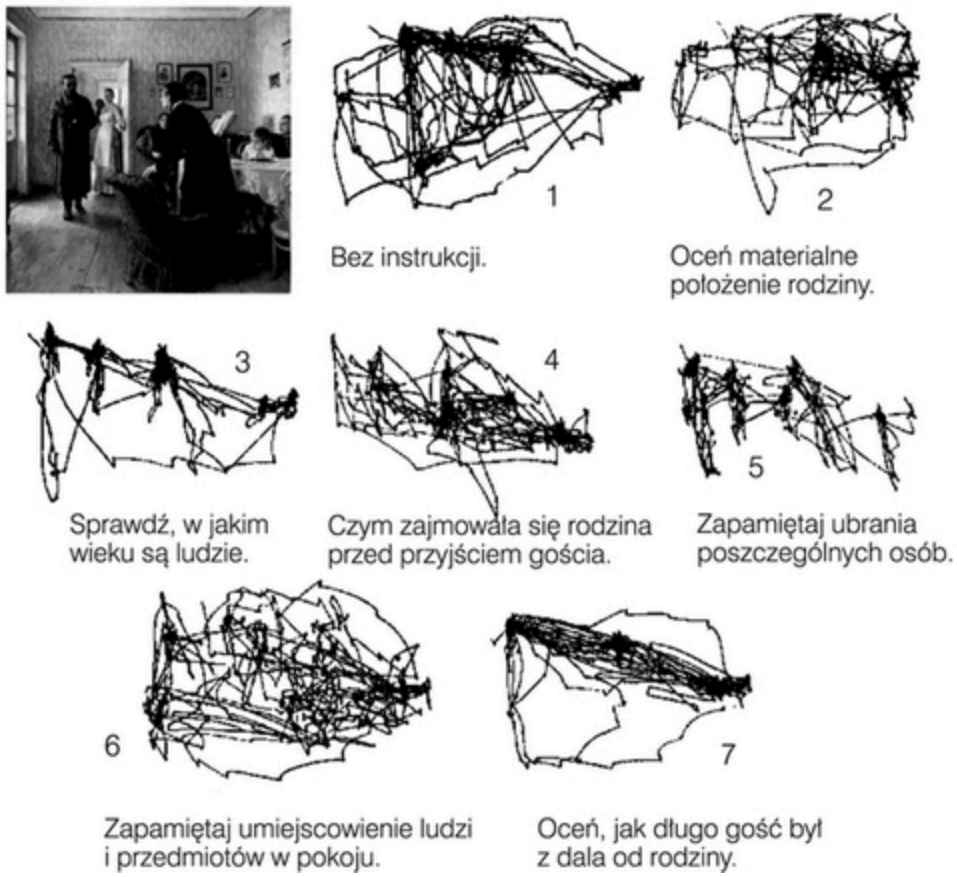
RAMKA 8.5

SELEKTYWNA RUCHLIWOŚĆ GAŁEK OCZNYCH

Dziś, kiedy dysponujemy wspaniałą techniką komputerową do śledzenia ruchów gałek ocznych podczas oglądania obrazów (tak zwane eye-trackery), warto przypomnieć zachwycające osiągnięcia pioniera badań nad trajektoriami wzroku podczas oglądania obrazów, Alfreda L. Yarbusa, bliskiego współpracownika Aleksandra R. Łurii. Z pomocą przemyślnej aparatury zapisywał on ślady świetlne stanowiące dokumentację zatrzymania wzroku na danym obiekcie. W jednym z badań uczestnicy oglądali reprodukcję obrazu Iwana Repnina *Nieoczekiwany gość* (rycina 8.3).

Rycina 8.3.
Obraz Iwana Repnina *Niespodziewany gość* stosowany jako bodziec w eksperymencie Alfreda Yarbusa.

Różnym osobom badanym podawano przy tym różne instrukcje. Trajektorie wzroku podczas wykonywania tych instrukcji, rejestrowane przez trzy minuty, pokazuje rycina 8.4.



Rycina 8.4.
Zapis ruchów gałek ocznych podczas oglądania obrazu przy różnych instrukcjach eksperymentatora.

Źródło: Yarbus, 1967, s. 174, opracowanie własne.

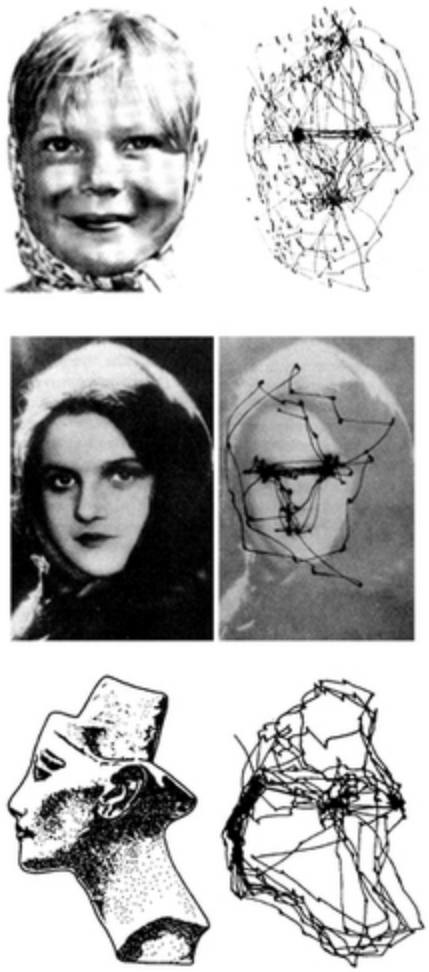
Ponadto, jak widać na rycinie 8.4, niektóre elementy obrazu są całkowicie pominięte w percepcji, inne zaś okazują się ważniejsze niż pozostałe. Można zauważyć, że wyróżnionym elementem obrazu są postaci ludzkie, a w obrazie człowieka wyróżniona jest twarz – tym elementom obrazu badani poświęcali więcej uwagi niż czemukolwiek innemu. Inna ważna obserwacja dotyczy podatności percepcji na instrukcję. Rodzaj zadania (1–7)

stawianego badanym decydował bowiem o koncentrowaniu wzroku na takich lub innych elementach obrazu (Yarbus, 1967).

RAMKA 8.6

UPRZYWILEJOWANE CZĘŚCI TWARZY

W innym eksperymencie Yarbus rejestrował ruchy gałek ocznych podczas oglądania obrazów twarzy – z okładki czasopisma (przez trzy minuty), powiększonego zdjęcia młodej kobiety (przez jedną minutę) i fotografii rzeźby Nefretete (przez dwie minuty). Na rycinie 8.5 zamieszczono obrazy i zapis ruchów gałek ocznych.



Rycina 8.5.
Zapis ruchów gałek ocznych podczas oglądania obrazów twarzy.

Źródło: Yarbus, 1967, s. 179–181, opracowanie własne.

Eksperymenty A. L. Yarbusa (1967) wykazały, że o ile twarz ludzka jest obiektem wyróżnionym w ludzkiej postaci, o tyle w samej twarzy krytycznymi miejscami są oczy i usta (ramka 8.6). Istnieją podstawy, by sądzić, że twarz jest neurologicznie wyróżnionym obiektem percepcji. W literaturze sugeruje się wręcz istnienie odrębnych ośrodków mózgowych odpowiedzialnych

za rozpoznawanie twarzy, tak zwanych neuronów lustrzanych (Enticott, Johnston, Herring, Hoy i Fitzgerald, 2008; Ingram, 1996).

Eksperymenty Yarbusa wskazują z jednej strony na naturalne tendencje w percepcji, z drugiej – na ważny wpływ treningu i instrukcji. Okazało się bowiem, że ruchy gałek ocznych w eksperymencie przebiegały inaczej, gdy zadaniem badanych było określenie, ile kto ma lat, a inaczej wtedy, gdy badani mieli powiedzieć, jak są ubrane osoby przedstawione na obrazie, i tym podobnie.

Proces ulepszania percepcji i obrazu świata polega na zwiększaniu niezawodności percepcji, a zarazem na zmniejszaniu liczby szczegółów niezbędnych do rozpoznania obrazu. Można zatem powiedzieć, że następuje ekonomizacja i schematyzacja tego procesu. Otwiera to z jednej strony możliwość wielorakiego interpretowania bodźców wieloznacznych, z drugiej zaś nie zamyka możliwości wzbogacenia uproszczonego obrazu wtedy, gdy z jakichś powodów pojawiają się trudności z rozpoznaniem.

Proces ekonomizacji (schematyzacji obrazu) jest oczywiście uwarunkowany kulturowo (por. wspomniane badania Jana Deregowskiego).

8.4. ZŁUDNE ŚWIADECTWO ZMYSŁÓW. CO MOŻNA ZOBACZYĆ NA WŁASNE OCZY?

Najlepszy trening nie zdoła zapobiec deformacjom w percepcji. Najlepiej widać to w percepcji wzrokowej, nieco gorzej –

w dotykowej. Jeszcze gorzej jest ze zmysłami słuchu, smaku i węchu. Badacze z tak zwanej szkoły gruzińskiej pokazali jednak, że i w zakresie percepcji słuchowej, dotykowej czy kinestetycznej wykryć można istotne zniekształcenia (Bżaława, 1970).

Jakkolwiek (o czym była mowa wcześniej) bodźce podprogowe mogą efektywnie wpływać na nasze zachowanie, to – na mocy samej definicji – są niedostrzegalne. Jeżeli jednak powtórzymy ekspozycję wiele razy, to nawet bodźce podprogowe mogą być świadomie zauważone, co potwierdzają eksperymentatorzy prowadzący takie badania (Ohme, 2003).

Podmiot może trafnie zaklasyfikować bodziec jako obiekt znany (o ile miał wcześniejsze z nim doświadczenia), ale może również:

1. Nie rozpoznać bodźca znanego i potraktować go jak nieznany. Przykładem jest nierozpoznanie twarzy osoby znajomej, powodem zaś – słabe utrwalenie bodźca lub wyraźna zmiana kontekstu.
2. Rozpoznać bodziec nowy jako bodziec znany. Przykładem może być rozpoznanie sikorki jako wróbla albo samochodu Skoda Fabia jako samochodu Volkswagen Polo. Tego typu fałszywe alarmy są bardzo częste wtedy, gdy umysłowa reprezentacja obiektu jest silnie utrwalona i bardzo schematyczna.
3. Ulec złudzeniu, czyli spostrzegać bodziec niezgodnie z jego rzeczywistym formatem, czy to poprzez modyfikujący wpływ kontekstu, czy też przez fakt, że nie można jednocześnie widzieć figury i tła. Podręczniki psychologii pełne są obrazów, które z powodu swojej konstrukcji lub z powodu kontekstu muszą być spostrzegane niezgodnie z rzeczywistością (zob. przykłady w ramce 8.8). Wiele takich danych znajdziemy w Google czy w YouTube.

RAMKA 8.7

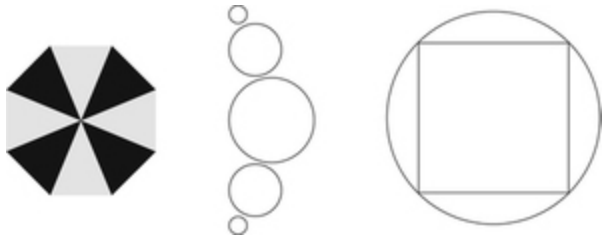
WIDZISZ TO, CO CHCESZ ZOBACZYĆ

W eksperymencie Jerome Brunera i Leo Postmana, a także w naszych eksperymentach stwierdzono, że osoby badane nie dostrzegały błędnie oznakowanych kart do gry (znaków pik w kolorze czerwonym i znaków kier w kolorze czarnym; rycina 8.6). Efekt ten był szczególnie widoczny u osób, które miały duże doświadczenie z kartami do gry, na przykład u zawodowych brydżystów (Bruner i Postman, 1949; Kępowicz, Łukaszewska i Łukaszewski, 1976). Bodźce stosowane w eksperymentach Brunera i Postmana oraz Kępowicz i współpracowników:

Rycina 8.6.
Prawdziwe oznakowania kart do gry (góra) i oznakowania zmienione (dół), stosowane w eksperymentach nad rolą nastawienia w percepcji.

RAMKA 8.8

BŁĘDY W PERCEPCJI



Rycina 8.7.
Typowe błędy w percepcji.

Źródło: opracowanie własne.

To konstrukcja figur determinuje błędy w percepcji. Możemy zobaczyć albo krzyż biały, albo czarny, ale nie możemy zobaczyć obu naraz. Lewa krawędź boczna kółek wydaje się wybrzuszać w kierunku środka strony, a jest idealnie prosta. Podobnie trudno oprzeć się wrażeniu, że koło z wpisanym kwadratem jest zdeformowane. Złudzenia te występują nawet wtedy, gdy wiemy, jakie są rzeczywiste kształty tych figur.

Najwięcej błędów tego rodzaju odnotowano w spostrzeganiu wzrokowym. Podobnie wiele danych zgromadzono na temat złudzeń związanych z dotykiem. Słynne, niestety coraz bardziej zapomniane, eksperymenty psychologów gruzińskich nad nastawieniami pokazały, jak łatwo jest wytworzyć błędne wrażenia wagi, temperatury, wielkości i tak dalej. Gdy poddamy osoby badane specjalnemu zabiegowi wytworzenia nastawienia, wtedy z łatwością uzyskamy także złudzenia w zakresie różnych modalności zmysłowych. Na przykład, kiedy osoba badana potrzyma przez dłuższą chwilę dwie kule różnej wagi, w prawej

ręce lżejszą, a w lewej cięższą, potem zaś dostanie dwie kule ważące tyle samo, to będzie pewna, że w lewej trzyma kulę lżejszą, a w prawej cięższą (Bżaława, 1970).

Choć nie wydaje się to oczywiste, zarówno poprawne spostrzeganie obiektów, jak i błędy czy złudzenia wynikają z tych samych praw percepcji, a więc ze schematyzacji obrazu, roli uprzedniego nastawienia, a także z kontekstu jako czynnika modyfikującego[1]. Nieustannie powtarzane zaklęcia, w których ludzie przysięgają, że na własne oczy coś widzieli, a więc mają podstawy, aby być pewni swego, nie są, jak widać, zbyt przekonujące. Psychologia naocznych świadków pokazuje to dobitnie (zob. na przykład eksperyment Hastrofa i Cantrila, 1954, oraz brytyjską replikację tego eksperymentu: Boon i Davies, 1996; por. Loftus, 1997; Loftus i Pickrell, 1995; zob. też dalej).

8.5. UCZENIE SIĘ

Istnieje wiele dróg zdobywania umiejętności. Część z nich odwołuje się do biologicznie ukształtowanych umiejętności (odruchów).

Zaopatrzmy się w dmuchawkę i dmuchnijmy przez nią w oko Marioli. Powieka zamknie się w odruchu obronnym, ponieważ chroni rogówkę przed wysuszeniem. To wrodzony odruch obronny, niewymagający uczenia się, podstawowy automatyzm. Klaśnijmy teraz w ręce niezbyt głośno i spójrzmy na powieki Marioli. Nic szczególnego się nie dzieje. Wobec tego wielokrotnie powtórzmy najpierw delikatne klaśnięcie, a potem dmuchnięcie w oko.

W pewnym momencie zobaczymy zdumiewające zjawisko – kiedy klaśniemy, powieki Marioli zamkną się same. Wcale nie trzeba dmuchać. Powieki „nauczyły się" nowego zachowania – powiemy. Ściśle biorąc, nauczyliśmy Mariolę, że klaśnięcie jest zapowiedzią przykrego dmuchnięcia w oko. Reakcja powieki wyprzedza zagrażające zdarzenie.

Inny przykład. Czterdziestoletni mężczyzna, radykalny ateista, skarży się, że nie potrafi zacząć żadnego posiłku, jeśli wcześniej, choćby w myślach, nie powtórzy frazy „Bądź pochwalony, Boże nasz, za te dary, które z Twej dobroci spożywać mamy", czyli modlitwy przed jedzeniem. Skarży się dalej, że siadając do posiłku, zawsze przeżywa przykrą sprzeczność między swoimi przekonaniami (antyreligijnymi) i wewnętrznym przymusem powtarzania modlitwy. Sam zdaje sobie sprawę z tego, że to efekt treningu z dzieciństwa i niezmiennej domowej praktyki odmawiania modlitwy przed każdym posiłkiem. W końcu powstało u niego silne skojarzenie czasowe między modlitwą i jedzeniem. Modlitwa poprzedzała jedzenie, była zapowiedzią posiłku, mało tego – stała się imperatywem w zachowaniu, koniecznym warunkiem rozpoczęcia konsumpcji. Świadomość samego mechanizmu nie miała większego wpływu na ten wewnętrzny przymus.

Wiele takich i podobnych eksperymentów można przeprowadzać, wiele takich anegdot można przytaczać, a wszystkie one w taki czy inny sposób będą nawiązywać do klasycznych eksperymentów Iwana P. Pawłowa, jednego z pierwszych laureatów Nagrody Nobla (Pawłow, 1955). Czasem wystarczy kilka prób, a czasem potrzeba wielu ich dziesiątków,

aby odnotować taki efekt. Zdarza się też – tak jest w wypadku unikania bólu – że wystarczy jedno znaczące skojarzenie (zob. ramka 8.9).

RAMKA 8.9

SZYBKIE UCZENIE SIĘ UNIKANIA

Neal E. Miller wykonał serię eksperymentów, w których sprawdzano, czy szczury nauczą się związku między kolorem pomieszczenia i doznawanym bólem, a także czy nauczą się skutecznie unikać bólu. W badaniach używano skrzynki eksperymentalnej złożonej z dwu pomieszczeń: jasnego i ciemnego. Pomieszczenie jasne miało drucianą podłogę, przez którą można było aplikować zwierzętom wstrząsy elektryczne w łapy. Ciemne pomieszczenie miało podłogę drewnianą i było obiektywnie bezpieczne. Zwierzęta wkładano do jasnej komory, gdzie aplikowano im serię silnych wstrząsów elektrycznych. Podniecone zwierzęta szukały wyjścia i odkrywały, że istnieje możliwość ucieczki z tego pomieszczenia do komory ciemnej. Jak pisze Miller, szczury, mimo że potem już nie aplikowano im żadnych wstrząsów elektrycznych ani nie podawano żadnych innych bodźców awersywnych, przez kilkaset prób uciekały z jasnej komory do ciemnej. Gdy zmieniono mechanizm otwierania drzwiczek, szczury szybko uczyły się nowego sposobu zapewnienia sobie bezpieczeństwa. Jednorazowe silne doświadczenie przykrości wystarczyło,

aby zwierzęta nauczyły się, że jasna komora zapowiada ból, a ciemna – ukojenie. Kolor jasny oznaczał zagrożenie, kolor ciemny – bezpieczeństwo (Hilgard i Marquis, 1968; Miller, 1948).

W opisanych wypadkach doszło do opanowania nowych umiejętności albo do dostosowania starej umiejętności do nowych warunków wyłącznie na podstawie kojarzenia dwóch bodźców (klaśnięcia i dmuchnięcia, modlitwy i posiłku, koloru i bólu). Co istotne, jeden z tych bodźców już jest ważny z punktu widzenia organizmu – jest zagrażający (jak ból) albo przykry i zagrażający (jak dmuchnięcie), albo też pozytywny (jak jedzenie). Zanim doszło do takiego skojarzenia, trzy pozostałe bodźce (klaśnięcie, modlitwa, kolor pomieszczenia) były obojętne w tym sensie, że żaden z nich nie wywoływał ukształtowanej później reakcji.

Wyobraźmy sobie teraz, że słuchamy ciekawej audycji, a tu nagle radio przestaje grać. Włączamy, wyłączamy, kręcimy gałkami i nic. Bierzemy do rąk radio, silnie nim potrząsamy i... radio znowu gra. Jest prawie pewne, że przy następnej awarii radia znów nim potrząśniemy. Potrząsanie stało się skutecznym (nagradzającym) sposobem usunięcia przykrości. Im częściej taki sposób okaże się skuteczny i im większą przykrość usunie, tym większe będzie prawdopodobieństwo korzystania z niego. Przypadkowe zachowanie okazało się użyteczne i zostało natychmiast utrwalone[2].

Wiele procedur uczenia nowych zachowań odwołuje się do mechanizmu wzmacniania użytecznych reakcji: od uczenia się

preferencji jedzeniowych aż do opanowywania skomplikowanych łańcuchów czynności, jakie potrafi wykonać zwierzę – artysta cyrkowy. Czasem dlatego, że konsekwencje są pozytywne (nagroda), czasem dlatego, że konsekwencje są przykre (kara: ramka 8.10). Nie ma potrzeby powtarzać tu materiału dobrze opisanego w literaturze.

RAMKA 8.10

BAKTERIE UCZĄ SIĘ ALFABETU MORSE'A

R. Gulliver przedstawia się w pierwszym rozdziale jako filozof – dyletant i bakteriolog – amator, który jednego dnia – osiemnaście lat temu – postanowił nauczyć bakterie języka angielskiego. Impuls był natury przypadkowej. W krytycznym dniu wyjmował z termostatu szalki Petry'ego, owe płaskie szklane naczynka, w których hoduje się na agarowej żelatynie bakterie *in vitro*. Do tej pory bawił się tylko, jak powiada, bakteriologią, bo uprawiał ją jako rodzaj konika, bez pretensji czy nadziei na jakoweś odkrycia. Lubił po prostu, przyznaje, obserwować wzrost drobnoustrojów na podścielisku agarowym: zadziwiała go „zmyślność" niewidzialnych „roślinek", tworzących na mętnawym podłożu kolonie wielkości główki od szpilki. Aby zbadać skuteczność środków przeciwbakteryjnych, nanosi się rozmaite takie środki na agar – pipetką lub maczakiem; tam, gdzie objawiają swoje działania, agar pozostaje wolny od bakteryjnego nalotu. Jak to czasem robią laboranci, R. Gulliver, umoczywszy watkę w antybiotyku, napisał nią na gładkiej powierzchni agaru „Yes". Napis ten, niewidzialny, w następnym dniu unaocznił się, ponieważ intensywnie rozmnażające się bakterie pokryły guzełkami kolonii cały agar z wyjątkiem śladu, jaki pozostawił maczak użyty niczym pióro. Wtedy to, twierdzi, przyszło mu po raz pierwszy do głowy, że ten proces można by „odwrócić".

Napis był widoczny, ponieważ wolny od bakterii. Lecz gdyby mikroby ułożyły się w litery, pisałyby – i tym samym wyrażałyby się w języku. Myśl ta była kusząca, lecz zarazem – przyznaje – całkiem nonsensowna. Przecież to on napisał na agarze słowo „Yes", bakterie zaś tylko „wywołały" ów napis, bo nie mogły się rozmnażać w jego obrębie. Lecz myśl ta nie dawała mu odtąd spokoju. Na ósmy dzień wziął się do dzieła.

R. Gulliver oznajmia, że w zasadzie można by nauczyć gronkowca złocistego bądź pałeczkę okrężnicy (*Escherichia coli*) pisma, jakim się normalnie posługujemy, lecz droga tej nauki jest niesłychanie żmudna i najeżona mnóstwem przeszkód. O wiele prościej nauczyć bakterie posługiwania się alfabetem Morse'a, złożonym z kropek i kresek, tym bardziej, że kropki już i tak same stawiają. Przecież każda kolonia nie jest niczym innym niż kropką. Ze sklejenia się w osi czterech kropek powstanie kreska. Czy to nie proste?

Takie były założenia i aspiracje R. Gullivera – brzmiące dość obłędnie, by każdy fachowiec w tym miejscu cisnął jego wykład w kąt. Lecz my, nie będąc specjalistami, możemy pochylić się nad dalszym tekstem. R. Gulliver postanowił uczynić najpierw warunkiem przetrwania – stawianie krótkich kresek na agarze. Cała trudność w tym (powiada w II rozdziale), że tu nie może być wszak mowy o żadnym nauczaniu w zwykłym sensie słowa – ani w odnoszącym się do ludzi, ani nawet do zwierząt, które mogą nabywać odruchy warunkowe. Nauczany nie ma systemu nerwowego, nie ma kończyn, oczu, uszu, dotyku – nie ma nic, poza niesamowitą biegłością przeobrażeń chemicznych. One są jego życiowym procesem – i to już wszystko. A więc ten proces należy zaprząc do nauki kaligrafii – proces, a nie bakterie, bo wszak nie z osobami ani nawet nie z osobnikami rzecz: to sam kod genetyczny trzeba pouczać, więc do kodu dobrać się należy, a nie do pojedynczych bakterii!

Bakterie nie zachowują się inteligentnie – kod natomiast, ich sternik, sprawia, że potrafią dostosować się do zupełnie nowych sytuacji – nawet do takich, co im się zdarzają po raz pierwszy w milionoleciach wegetacji. Jeżeli więc tylko uda się sporządzić warunki tak dobrane, że jedyną dostępną taktyką przeżywania będzie artykułowane pismo, zobaczymy, czy kod z zadaniem tym się sprawi. Lecz cały ciężar problemu przerzuca powyższa refleksja na eksperymentatora: on to bowiem musi stworzyć owe niezwykłe, bo ewolucyjnie dotąd niespotykane warunki bakteryjnego istnienia!

Opis doświadczeń, zajmujący dalsze rozdziały „Erundyki", jest niesłychanie nudny przez swą pedanterię, rozwlekłość, przez ciągłe szpikowanie tekstu fotogramami, tablicami, wykresami – toteż niełatwo jest go przyswoić.

Lecz owych dwieście sześćdziesiąt stron „Erundyki" ujmiemy w zwięzłym streszczeniu. Początek był prosty. Na agarze znajduje się samotna kolonia pałeczki okrężnicy (*E. coli*), czterokrotnie mniejsza od litery „o". Zachowanie tej szarawej plamki śledzi z góry optyczna głowica połączona z komputerem. Kolonia rozrasta się zwykle we wszystkich kierunkach odśrodkowo; lecz w doświadczeniu rozrost możliwy jest tylko w jednej osi, bo wykroczenie poza nią włącza

laserowy rzutnik, który zabija ultrafioletem „niewłaściwie” zachowujące się bakterie. Mamy przed sobą sytuację podobną do opisanej wstępnie – gdy na agarze pojawiło się pismo, bo bakterie nie mogły rozwijać się tam, gdzie agar zmoczono antybiotykiem. Różnica teraz tylko taka, że mogą żyć wyłącznie w obrębie kreski (poprzednio mogły żyć tylko poza nią). Autor powtórzył ten eksperyment 45 000 razy – używając jednocześnie dwu tysięcy szalek Petry’ego oraz tyluż czujników połączonych z równoległym komputerem. Wydatki miał znaczne, ale nie zużył zbyt wiele czasu, albowiem jedna generacja bakterii żyje tylko przez jakieś 10 do 12 minut. Na dwóch szalkach (z dwóch tysięcy) doszło do takiej mutacji, że powstał nowy szczep pałeczki okrężnicy (*E. coli orthogenes*), który nie był już zdolny rozwijać się inaczej aniżeli w kreskach; ta nowa odmiana pokrywała agar takim sznureczkiem: - - - - - - - - - - - - - - -.

Rozwój w jednej osi stał się tedy własnością dziedziczną zmutowanej bakterii. Rozmnożywszy ten szczep, R. Gulliver zyskał następny tysiąc szalek z koloniami, a tym samym poligon następnego kroku bakteryjnej ortografii. Poprzez szczepy, co pleniły się naprzemiennymi kropkami i kreskami (· - · - · - · -), doszedł wreszcie kresu tej fazy nauczania. Bakterie zachowywały się zgodnie z narzuconym warunkiem, lecz, naturalnie, nie produkowały pisma, a tylko jego zewnętrzne elementy, wyzbyte wszelkiego sensu. Rozdziały IX, X i XI wyjaśniają, jak zrobił autor krok następny czy raczej jak zmusił do niego *E. coli*.

Rozważał następująco: należy wprowadzić bakterie w takie położenie, że będą się zachowywały w pewien specyficzny sposób, a to zachowanie, na poziomie ich wegetacji czysto chemiczne, stanie się – pod względem wizualnym – znakami sygnalizacyjnymi.

W czterech milionach doświadczeń R. Gulliver macerował, wysuszał na proch, przypiekał, rozpuszczał, ścinał, dusił i porażał katalitycznie biliony bakterii – aż dopracował się takiego szczepu *E. coli*, który na zagrożenie życiowe reagował układaniem swych kolonii w trzy kropki: · · · · · · · · · · · ·

Ta litera „s” (trzy kropki oznaczają „s” w alfabecie Morse’a) symbolizowała „stress”, czyli opresję. Rzecz jasna, bakterie nadal nic nie rozumiały, lecz mogły się uratować tylko reagując powyższym układaniem swych kolonii – albowiem wtedy, i jedynie wtedy, czujnik połączony z komputerem, usuwał zagrażający czynnik (na przykład pojawiającą się w agarze silną truciznę, padające na agar promienie ultrafioletowe etc.). Bakterie, które nie układały się w trójkropkowe zespoły – wszystkie, co do jednej musiały zginąć; na placu agarowych bojów – a zarazem nauk – pozostały tylko takie, które dzięki mutacjom zdobyły ową chemiczną umiejętność. Bakterie nic nie rozumiały... lecz

jednak sygnalizowały swój stan – „życiowego zagrożenia” – dzięki czemu trzy kropki doprawdy stały się znakiem określającym sytuację.

R. Gulliver widział już, że może wyhodować szczep, który będzie nadawał sygnały SOS, lecz uznał ten etap za całkowicie zbędny. Poszedł inną drogą. Nauczył bakterie różnicowania sygnałów podług swoistości zagrożenia. Tak na przykład wolny tlen, który jest dla nich zabójczy, mogły szczep *E. coli loquativa 67* i *E. coli philographica 213* usunąć ze swego środowiska wyłącznie nadając sygnał · · · - - - (s o – „stress wywołany tlenem”).

Stanisław Lem, *Apokryfy*,
Wydawnictwo Znak, Kraków 1998, s. 258–259 i 261–263.

Proces uczenia się czynności, podobnie jak proces uczenia się percepcji, podlega prawu ekonomizacji. Ponad sto lat temu Edward L. Thorndike (Thorndike, 1911) sformułował trzy prawa rządzące kształtowaniem nawyków:

- Prawo nabierania wprawy, wedle którego bardziej utrwala się ta czynność, którą się częściej powtarza.
- Prawo efektu, wedle którego utrwala się działanie skuteczne, zakończone powodzeniem, dające przyjemność lub pozwalające uniknąć przykrości.
- Prawo gotowości organizmu, wedle którego szanse pojawienia się i utrwalenia mają te czynności, do których wykonania organizm jest przygotowany.

Dwa pierwsze prawa Thorndike’a nadal są aktualne, choć mało kto wspomina dziś ich autora. Trzecie wymaga dość dużych ograniczeń, choć jest oczywiste, że wiele czynności nie może być wykonanych, zanim organizm do nich dojrzeje.

Zbędne, niepragmatyczne czynności są eliminowane z repertuaru działań jednostki (inna sprawa, czy są przechowywane w pamięci trwałej – zob. dalej), a czynności skuteczne i tym samym użyteczne stają się uprzywilejowane. Potem są one wielokrotnie powtarzane, dzięki czemu sprawność wykonania (mierzona stosunkiem nakładów do korzyści) rośnie. W efekcie powtarzania dochodzi wreszcie do automatyzacji czynności, ukształtowania nawyku.

Obie opisane formy uczenia się nowych czynności lub nowych zastosowań czynności odwołują się do mechanizmu skojarzenia: bądź to kojarzenia bodźców (obojętnego i bezwarunkowego, czyli niewymagającego wcześniejszego uczenia się), bądź też kojarzenia czynności i nagrody (pozytywnego skutku) lub kary (skutku negatywnego). Co ważne, skojarzenia te powstają szybciej, gdy są bliskie czasowo i odnawiane, w przeciwnym razie mechanizm wyzwalający czynność zanika. Wygasanie czynności zależy od stopnia ich utrwalenia oraz od historii wcześniejszych skojarzeń, a być może też od adaptacyjnego znaczenia tych czynności.

8.5.1. NIEASOCJACYJNE FORMY UCZENIA SIĘ

Przez długi czas sądzono, że odwołując się do asocjacji, można wyjaśnić wszelkie formy opanowania czynności, a nawet całych ogromnych łańcuchów czynności. Działo się tak z dwóch powodów. Pierwszy był natury statystycznej. Rosyjscy badacze odruchów warunkowych (uczniowie Iwana Pawłowa i kontynuatorzy jego prac) i amerykańscy behawioryści (uczniowie Johna Watsona,

Burrhusa Skinnera, Edwarda Thorndike'a i kontynuatorzy ich prac) dostarczyli tak wielu znakomitych, a zarazem przytłaczających dowodów na procesy uczenia się, które odwoływały się do asocjacji, że można było nabrać przekonania, iż mechanizm ten tłumaczy wszystko. Drugi powód był natury praktycznej – większość badań nad uczeniem się asocjacyjnym wykonywano na zwierzętach: szczurach, kotach, psach, a badania z udziałem ludzi były najczęściej replikacjami badań ze zwierzętami. Co więcej i co – jak dziś dobrze wiemy – jest bardzo ważne, eksperymenty wykonywano na zwierzętach wychowywanych w niewoli lub w hodowlach laboratoryjnych. Dopiero wiele lat później zainteresowano się procesami uczenia się u zwierząt żyjących w naturalnych warunkach (Goodall, 1995). U zwierząt prostych (a w każdym razie prostszych niż człowiek) większość form uczenia się – bo z pewnością nie wszystkie – istotnie można wyjaśnić, odwołując się do prostych reguł asocjacji. Trudniej jest, gdy przychodzi do wyjaśniania zachowań naczelnych czy ludzi. Tu asocjacjonizm nie tyle zawodzi, ile okazuje się zbyt ograniczony i niewystarczający.

Już dość dawno temu zwrócono uwagę na możliwość innego uczenia się, nie opartego na własnych wcześniejszych odruchach lub czynnościach, ale bazującego na tym, co umieją inni. Uczenia się, które nie potrzebuje wzmocnień i nie wymaga odwoływania się do wrodzonych odruchów bezwarunkowych (Bandura, 1969, 1977; Berlyne, 1969; Hebb, 1949, 1953, 1969).

Wiele potocznych obserwacji pokazuje, że proces uczenia się jest efektywniejszy, gdy uczący się może obserwować innych, którzy tę czynność już umieją wykonywać. Potwierdzają to w całej

rozciągłości badania psychologiczne. Co ważne, uczenie się od innych (przez obserwację, naśladownictwo) dotyczy nie tylko ludzi, ale także zwierząt. Nie przypadkiem chyba mówi się o małpowaniu. W dwóch różnych eksperymentach stwierdzono, że szczury, które miały okazję obserwować inne szczury podczas procesu uczenia się, same lepiej radziły sobie z analogicznymi zadaniami – z różnicowaniem bodźców (Simon i Lejeune, 1997) lub z unikaniem wstrząsów elektrycznych (White i Galef, 1998).

Geoffrey R. Hosey, Marie Jaques i Angela Pitts obserwowali pojawienie się nowej formy picia wody u lemurów japońskich. Kiedy jedno ze zwierząt zanurzyło w wodzie ogon, a następnie go lizało i wysysało z niego wodę, to bezpośrednio po tym 17 z 28 lemurów w stadzie zrobiło to samo. Wyjątkami były dzieci i podrostki lemurów, być może dlatego, że ogony miały krótsze i nie dosięgały wody (Hosey, Jaques i Pitts, 1997).

Ten rodzaj uczenia się jest szczególnie rozwinięty u naczelnych (Goodall, 1995) i u człowieka (Bandura, 1977, 1991; Feschbach, 1990; Huesmann i Eron, 1986). Sporo interesujących danych na ten temat przedstawiła Wanda Wyrwicka (1996).

RAMKA 8.11

PRZEJMOWANIE WZORCA ZACHOWAŃ

Autor biografii Dustina Hoffmana, znakomitego aktora amerykańskiego, przedstawia okoliczności przygotowywania się do roli autystycznego mężczyzny (film *Rain Man*). Przytacza wypowiedzi samego artysty oraz innych osób.

„Mówi Hoffman: «Zetknąłem się z jakąś trzydziestką, czterdziestką ludzi dotkniętych autyzmem. Niektórzy z nich posiadają niezwykłe uzdolnienia. Na przykład liczą szybciej niż komputer. Wszystkie cechy

postaci, którą gram, zostały zaczerpnięte od ludzi, którzy żyją naprawdę. Jest to właściwie kompilacja różnych kart chorobowych».

Barry Morrow wspomina, jak przedstawił Hoffmanowi pewnego pacjenta imieniem Kim: «Dustin zadziwiał mnie zaangażowaniem, z jakim obserwował Kima. Subtelnie naśladował jego charakterystyczne zachowania. Widziałem, jak jego ręce poruszają się tak samo jak ręce Kima. Przyglądał mu się przez całe popołudnie. Potrafił nawiązać z nim bezpośredni kontakt, co było niedostępne innym, nieskorym do rozmowy z ludźmi upośledzonymi».

Wreszcie intensywna identyfikacja z rolą: podczas kręcenia któryś ze współpracowników dotknął Dustina Hoffmana. Aktor tak to komentuje: «Stanąłem jak wryty. Potwierdziło się to, co powiedział mi Temple Grandon, autor *Autobiografii autysty*: Wbrew powszechnej opinii ci ludzie nie pragną być ściskani czy dotykani. Cofają się przed kontaktem fizycznym, ponieważ jest to zbyt silne przeżycie; dostają małych drgawek»".

Ronald Bergan, *Dustin Hoffman*, tłum. Mirosław Przylipiak, Phantom Press, Gdańsk 1992, s. 310, 312.

Obserwowanie czynności wykonywanych przez innych jest zjawiskiem powszechnym. Po części dlatego, że jesteśmy ciekawi, czy i jaki wynik osiągnie obserwowany aktor, po części zaś dlatego, że jest w tym okazja do zobaczenia pewnego sposobu zachowania. Zaobserwowania i powtórzenia. Niekiedy jest to działanie celowe (zobaczę, jak ona to robi), najczęściej jest to bezwiedna obserwacja. Uczenie się obserwacyjne (nazywane także uczeniem się społecznym) ma dwie formy. Pierwszą jest naśladowanie (zachowanie imitacyjne) tego, co robią inni. To dlatego matki uczące swoje dzieci jeść łyżką podsuwają dziecku łyżkę do buzi i same otwierają usta. Ta forma uczenia się jest bardzo rozpowszechniona wśród dzieci, które naśladują osoby znaczące. Szczególnie dobrze widać to w wypadku opanowywania języka. Co prawda dzieci niekiedy wymyślają własny język, ale

najczęściej jest to język zapożyczony od matek (Harris, Barrett, Jones i Brookes, 1988).

Drugi rodzaj obserwacyjnego uczenia się nie polega na tym, że imituje się wzory zachowania innej osoby, ale na tym, że przejmuje się sens tych zachowań lub ich motywację. Dobrze to widać na przykładzie przejmowania wzorców ról związanych z płcią (Liebert i Sprafkin, 1988) oraz na przykładzie zachowań agresywnych (Bandura, 1973). Wiele danych na temat wpływu telewizji oraz innych czynników społecznych powiązanych z dostarczaniem wzorców agresywnego zachowania przedstawiają Rowel Huesmann i Leonard Eron (1986) oraz Adam Frączek i Horst Zumkley (1993) w opracowanych przez siebie zbiorach prac badawczych i przeglądowych.

Można powiedzieć, że każdy aktor wykonujący jakieś czynności, który zostanie przez obserwatora wyodrębniony z tła jako figura, może być wzorcem zachowania. Jest to niewyobrażalnie bogate źródło nowych zachowań, lub też nowych wersji zachowań.

Istnieje wiele dowodów na to, że proces uczenia się – niezależnie od jego specyfiki – może przebiegać w sposób utajony. Już w latach trzydziestych stwierdzono, że szczury, które przez dziesięć dni biegały po labiryncie i nie otrzymywały żadnych wzmocnień, a od jedenastego dnia (podobnie jak inne szczury) otrzymywały wzmocnienia za przejście labiryntu, osiągnęły wyniki znacząco lepsze niż szczury nagradzane od początku eksperymentu (Hilgard i Marquis, 1968). Można zatem powiedzieć, że w trakcie biegania szczury uczyły się właściwości labiryntu, a nagroda tylko ujawniła te umiejętności. Status pojęcia „uczenie się utajone” nie jest oczywisty, ale prowadzi się

na ten temat wiele badań i studiów teoretycznych (Stadler i Frensch, 1998; Underwood, 2004).

Ważnym problemem w uczeniu się społecznym (przez obserwację) jest skuteczność zachowania. Na ten temat początkowo toczyły się spory między behawiorystami i zwolennikami teorii uczenia się społecznego. Prace Alberta Bandury przedstawiają jednak rezultaty dowodzące, że wzmocnienie (pozytywny skutek zachowania) zwiększa efektywność uczenia się nowych umiejętności, i to niezależnie od sposobu, w jaki są zdobywane. Przejmowanie wzorców zachowań nagradzanych, zachowań skutecznych jest więc bardziej prawdopodobne niż przejmowanie wzorców zachowań karanych czy nieskutecznych (Bandura, 1986). Zachowania, które nie przynoszą pozytywnych skutków (wzmocnień, gratyfikacji, pożytku), a także zachowania, które nie pozwalają uniknąć skutków negatywnych (bólu, strachu, przykrości), raczej nie wejdą do repertuaru zachowań jednostki.

Szczególną formą uczenia się od innych ludzi jest korzystanie z instrukcji. Takimi instrukcjami są proste polecenia w rodzaju „Wyszczotkuj włosy, będą ładnie wyglądać", wskazówki, jak obsługiwać urządzenia, takie jak drukarka, żelazko do prasowania, bankomat; instrukcjami są wreszcie książki kucharskie (ramka 8.12). Istota instrukcji polega na tym, że słowa lub obrazki symbolizują pewne czynności i na czynności mogą być z powodzeniem przełożone.

RAMKA 8.12

UBOCZNE SKUTKI PORAD KULINARNYCH

Składniki

¼ strąka chile *mulato*

3 strąki chile *pasilla*

3 strąki chile *ancho*

garść migdałów

garść ziaren sezamowych

rosół z indyka

sucharek

orzeszki ziemne

pół cebuli

2 tabliczki czekolady

anyżek

goździki

cynamon

pieprz

cukier

nasiona chile

5 ząbków czosnku

smalec

Sposób przyrządzania

Indyka w dwa dni po zabiciu patroszy się, myje i gotuje w osolonej wodzie. Mięso indycze jest smaczne, a nawet wyśmienite, jeżeli indyk był odpowiednio karmiony. Indyki należy trzymać w czystych kurnikach i nie żałować im ziarna i wody. Na piętnaście dni przed zabiciem indyka zaczyna się karmić małymi orzeszkami. Pierwszego dnia wpycha mu się do dzioba jeden orzeszek, drugiego – dwa i tak codziennie zwiększa się porcję aż do ostatniego dnia przed zabiciem, bez względu na to, ile kukurydzy sam zje w tym czasie. Tita poświęcała dużo uwagi właściwemu karmieniu indyków, gdyż bardzo jej zależało, by dobrze wypaść na niezwykle ważnej uroczystości, która miała się odbyć na ranczo: na chrzcinach jej siostrzeńca – pierwszego syna Rosaury i Pedra. To wydarzenie zasługiwało na wielkie przyjęcie. Na tę okazję zamówiono specjalną glinianą zastawę z wypisanym imieniem „Roberto", gdyż tak nazwano owo szczęśliwe dziecię, zasypywane

czułościami i prezentami przez rodzinę i znajomych. A zwłaszcza przez Titę, która wbrew temu, czego się spodziewano, obdarzała to dziecko ogromnym uczuciem, zapominając zupełnie, że było ono owocem związku jej siostry z Pedrem, miłością jej życia. Już dzień wcześniej zaczęła z prawdziwym entuzjazmem przygotowywać mole na chrzciny. Pedro siedział w salonie, słyszał jej krzątaninę w kuchni i ogarniało go nie znane mu dotąd uczucie. Szuranie garnków, zapach migdałów rumienionych w rynce, melodyjny głos Tity śpiewającej przy gotowaniu – wszystko to pobudziło jego zmysły. I tak jak kochankowie poprzez dotyk, zapach ukochanej osoby czy też wzajemne pieszczoty wstępnej gry miłosnej wiedzą, że nadchodzi moment intymnego zbliżenia, tak też i tamte dźwięki i zapachy, a szczególnie zapach prażonych ziaren sezamowych, były dla Pedra oznaką, że zbliża się prawdziwa rozkosz kulinarna. Migdały i ziarna sezamowe praży się w rynce. Oczyszczone z nasion strąki chile *ancho* również się opieka, ale nie za bardzo, żeby nie zrobiły się gorzkie. Należy to robić oddzielnie i na patelni, gdyż do obsmażania trzeba dodać odrobinę masła. Później uciera się je na żarnach razem z migdałami i ziarnem sezamowym. Tita, na kolanach, pochylona nad żarnami, ucierała migdały i sezam jednostajnym, miarowym ruchem. Jej biust pod bluzką kołysał się swobodnie, nigdy bowiem nie używała stanika. Z szyi spływały krople potu i toczyły się w dół bruzdą pomiędzy dwiema krągłymi i twardymi piersiami. Pedro, nie mogąc oprzeć się zapachom dochodzącym z kuchni, wszedł tam i zastygł w progu na widok Tity w tak podniecającej pozycji. Tita podniosła wzrok, nie przestając ucierać, i jej oczy spotkały się z oczami Pedra. W tej samej chwili ich rozpalone spojrzenia zatopiły się w sobie w taki sposób, że ktoś, kto by ich obserwował z boku, zauważyłby tylko jedno spojrzenie, jedno kołysanie rytmiczne i zmysłowe, jeden przyspieszony oddech i jedno wspólne pożądanie. Trwali tak w miłosnej ekstazie, dopóki Pedro nie spuścił wzroku i nie utkwił go w piersiach Tity. Ta przerwała ucieranie, wyprostowała się i dumnie wypięła biust, żeby Pedro mógł mu się napatrzeć do woli. Te uważne oględziny, których była przedmiotem, zmieniły już na zawsze stosunki między nimi.

Po tym badawczym spojrzeniu, przenikającym poprzez bieliznę, nic już nie miało być takie jak dotąd. Tita poznała na własnej skórze, jak ogień zmienia właściwości ciał, zrozumiała, dlaczego rzadka jajeczna masa przekształca się w omlet, dlaczego piersi nie tknięte przez ogień spojrzenia są tylko kulami bezwładnej masy. Pedro w jednej chwili zmienił piersi Tity, nawet ich nie dotykając, z niewinnych w lubieżne. Kto wie, do czego mogłoby dojść między nimi, gdyby nie wróciła z targu Chencha, niosąc chile *cincho.* Pedro udał, że przyszedł po lemoniadę z dodatkiem listków *chia*, chwycił szklankę i szybko wyszedł z kuchni.

Tita, jakby nic się nie stało, próbowała drżącymi rękoma kończyć ucieranie mole. Kiedy migdały i sezam są już dobrze utarte, zalewa się je rosołem, w którym gotował się indyk, i soli do smaku. W moździerzu należy utłuc goździki, cynamon, anyżek, pieprz, a na końcu sucharek, przedtem obsmażony na maśle razem z drobno pokrojoną cebulką i czosnkiem. Dodaje się wino i wszystko wlewa do rosołu.

Laura Esquivel, *Przepiórki w płatkach róży. Powieść w zeszytach na każdy miesiąc – przepisy kucharskie, historie miłosne tudzież porady domowe zawierająca*, tłum. E. Komarnicka, Zysk i S-ka, Poznań 1993, s. 53 i nast.

Uczenie się zachowań od innych ludzi podlega w dużym stopniu tym samym prawom, co uczenie się skojarzeniowe. Można powiedzieć, że znajdują tu zastosowanie prawa uczenia się Thorndike'a (szczególnie pierwsze i drugie). Oznacza to, że im bardziej użyteczne (skuteczne, wzmacniające) jest zachowanie, tym większe są szanse jego opanowania i utrwalenia. W takim samym stopniu dotyczy to pojedynczych zachowań, jak i całych ciągów czynności. Zachowania skuteczne z większą łatwością przerodzą się w nawyki niż zachowania mało skuteczne lub nieskuteczne. W sytuacji wymagającej szybkiego działania będą to czynności priorytetowe. W sytuacji stabilnej zaś najbardziej efektywne są sprawdzone, bo nawykowe sposoby działania. To one z największym prawdopodobieństwem przyniosą oczekiwane wzmocnienie.

Nawyki w zachowaniu są rzeczą wartościową, ponieważ oszczędzają zasoby poznawcze, które można wykorzystać do rozwiązywania innych problemów, zamiast przeznaczać je na kontrolę nad danym zachowaniem (o czym była mowa przy okazji automatyzmów, zob. też Sternberg, 1885, 1993). Nawyki mogą

jednak okazać się nieadaptacyjne, gdy warunki się zmieniają, a zrutynizowanie zachowania powoduje, że pozostaje ono poza kontrolą.

Kasjerka w supermarkecie w ramach swojej profesji nie musi umieć wykonywać więcej niż kilka czynności. Musi schwycić przedmiot, znaleźć paski kodowe, przesunąć pasek kodowy nad czytnikiem, odłożyć przedmiot. Wszystkie te czynności wykonuje w stałych warunkach, na niewielkiej przestrzeni, przez kilka godzin dziennie. Operacje może wykonywać błyskawicznie i całkowicie bezrefleksyjnie. Dopiero brak kodu albo nieczytelny kod, a w konsekwencji brak standardowego dźwięku, przerywa ten ciąg automatycznych zachowań. Uważny obserwator zobaczy jednak, że w takich wypadkach większość kasjerek nawykowo podejmuje próby wczytania kodu, którego nie ma. Bezrefleksyjność nie jest tu – co godne podkreślenia – cechą kasjerek, lecz raczej wymogiem standardowej sytuacji. Automatyczne odczytywanie pasków jest bardziej racjonalne niż cokolwiek innego w tej sytuacji. Każdy, choćby nie wiadomo jak bardzo refleksyjny, zatrudniony przy kasie w supermarkecie zachowałby się podobnie.

Na co dzień rzadko myślimy o tym, jak wiele czynności wykonujemy nawykowo, ani też o tym, jak bardzo jest to wygodne. Dopiero zmiana warunków: wyjazd do miejsca, gdzie nie można niemal prosto z łóżka wejść pod prysznic, albo zmiana samochodu na nowy, z automatyczną skrzynią biegów, albo zmiana klawiatury komputerowej na inny standard, dostarcza nam bolesnych doświadczeń. Pierwsze to wzrost liczby błędów. Drugie to dyskomfort, czasem niepokój i rozdrażnienie, czasem fiksacja

na wykonywaniu pewnych czynności. Trzecie to nieudane próby przywracania warunków umożliwiających odwołanie się do rutyny. To właśnie sprawia, że przyzwyczajenie nazywamy drugą naturą.

Amerykański psycholog Edwin Guthrie podjął przed laty próbę teoretycznego opracowania tego problemu i przedstawił koncepcję (behawiorystyczną!) osobowości pojmowanej jako organizacja nawyków (Guthrie, 1964). „Jeśli wiemy, jak ludzie dostosowują się do sytuacji poprzez uczenie się, jeśli znamy sytuacje, w których wypadło im się znaleźć, jeśli mamy dane na temat ich umiejętności przystosowania się – to możemy o nich powiedzieć stosunkowo bardzo wiele i nie ma potrzeby spekulowania na temat głębszych pokładów duszy tak długo, dopóki nie wyczerpiemy wiele prostszych i zupełnie dostępnych możliwości poznawania ich" (s. 98). Te prostsze możliwości nakazują odwoływać się do nawyków, trwałych i odpornych na zmiany.

Pomysł Guthriego był w swoim czasie dość interesujący, choć jednostronny. Dziś bylibyśmy skłonni nie tylko inaczej opisywać osobowość, ale przede wszystkim zwrócilibyśmy uwagę na generatywne aspekty osobowości, na jej kreatywność i autokreatywność (Kelly, 1955, 1963; Łukaszewski, 1974; Mischel, 1968; Obuchowski, 1989; Pervin, 2002).

Warto wspomnieć o jeszcze jednej formie uczenia się nieasocjacyjnego – o uczeniu się przez odkrywanie (wgląd, *insight*). Fundamentalne badania na ten temat przeprowadził w latach I wojny światowej niemiecki psycholog Wolfgang Köhler (1925). Zauważył on, że wbrew twierdzeniom behawiorystów, proces uczenia się nie zawsze przebiega poprzez mozolne próby

i błędy. Często w trakcie rozwiązywania trudnego problemu dochodzi do nagłego odkrycia rozwiązania. Odkryte rozwiązanie w tym jednorazowym akcie utrwala się i jest wykorzystywane przy rozwiązywaniu takich samych i podobnych zadań. Mechanizm uczenia się przez odkrywanie jest uzależniony zarówno od struktury sytuacji zadaniowej (na przykład od tego, co mamy pod ręką, jakimi środkami dysponujemy), jak i od zaawansowania operacji umysłowych (poziomu rozwoju umysłowego, inteligencji – szczególnie inteligencji praktycznej). W ludzkim uczeniu się przez odkrywanie znalezienie rozwiązania często poprzedza okrzyk „Aha!" (Hilgard, 1967).

8.6. O PAMIĘCI

Nigdy nie zdarzyło mi się spotkać człowieka, który chciałby mieć pamięć gorszą, niż ma. Wszyscy chcą mieć lepszą, nawet jeśli nie bardzo wiedzą, co to znaczy dobra pamięć.

Nieustannie napotykamy problemy z pamięcią. Te, które dotyczą naszej pamięci – coś zapomnieliśmy, coś przypomnieliśmy sobie błędnie, coś pamiętamy, choć, prawdę mówiąc, nie wiadomo po co. A także te problemy, które dotyczą pamięci w ogóle. Czy rzeczywiście można zapamiętać (lub zapomnieć) wszystko to, co się zechce? Dlaczego wszyscy pamiętają datę bitwy pod Grunwaldem, a prawie nikt nie pamięta daty bitwy pod Płowcami? Czy zawartość pamięci zmienia się samoistnie? Czy można wymyślać wspomnienia? Czy dowcip o pamięci świetnej, ale krótkiej, ma sens?

Pamięć ludzka w wielu znaczeniach tego słowa jest tajemnicą. Jednym ze sposobów dotarcia do zawartości pamięci są deklaracje słowne: „znam to", „nie znam", „pamiętam", „nie pamiętam", innym – behawioralne wskaźniki rozpoznania bodźca lub umiejętność wykorzystania danych w działaniu.

Procesy pamięciowe są przy tym niezmiernie złożone i zróżnicowane – wyróżnia się wiele rodzajów pamięci, na przykład:

- pamięć sensoryczną,
- pamięć krótkotrwałą,
- pamięć trwałą,
- pamięć operacyjną,
- pamięć deklaratywną,
- pamięć proceduralną,
- pamięć autobiograficzną, a w niej:
  - — amnezję dziecięcą,
  - — pamięć fleszową,
  - — pamięć fałszywą,
  - — pamięć prospektywną,
- pamięć mimowolną, a także dowolną.

Ta lista bynajmniej nie wyczerpuje możliwości. Ukazuje to nie tylko różnorodność procesów pamięciowych, ale też – pośrednio – wagę tych procesów w regulacji zachowania człowieka.

Moim zadaniem nie jest detaliczne i systematyczne opisywanie różnorodnych procesów pamięciowych. Zrobili to inni (Jagodzińska, 2008; Maruszewski, 2005). Chciałbym poświęcić uwagę tylko kilku kwestiom z tego zakresu. Po pierwsze,

granicom ludzkiej pamięci. Po drugie, najważniejszym czynnikom decydującym o tym, że coś zapamiętujemy. Po trzecie, samoistnym zmianom treści pamięciowych i źródłom tej zmienności. Po czwarte, specyfice pamięci autobiograficznej. Po piąte wreszcie, generatywności pamięci. Wszystkie te kwestie interesują nas z jednego tylko, ale za to ważnego powodu: w jakim stopniu to, kim jesteśmy i co robimy, jest zdeterminowane przez naszą pamięć – i przez jej zawartość, i przez jej właściwości.

8.6.1. GRANICE PAMIĘCI

Granice pamięci rozciągają się od krańca, na którym można mówić o uogólnionej niepamięci, do krańca, na którym występuje niejako przymus zapamiętywania (i pamiętania) wszystkiego (ramka 8.13 i 8.14).

RAMKA 8.13

FENOMEN PAMIĘCI

Jeden z nieżyjących już profesorów psychologii nie tylko miał w swojej wrocławskiej willi bardzo skomplikowaną kolejkę elektryczną, ale znał też na pamięć rozkłady jazdy pociągów w całej Europie (i tylko Europie). Po każdej zmianie w rozkładzie jazdy, szybko dokonywał aktualizacji danych pamięciowych na ten temat. Wystarczyło go zapytać, jak z Nantes (we Francji) dojechać koleją do Vlissingen (w Holandii), by po chwili

usłyszeć informacje o wszystkich możliwych połączeniach i o alternatywnych trasach. Bezbłędnie.

RAMKA 8.14

ODZYSKIWANIE UTRACONEJ PAMIĘCI

Aleksander Łuria opisuje konsekwencje zranienia (podczas II wojny światowej) w głowę lejtnanta Lwa (Lowy) Zasieckiego. Opis ten oparty został na zapiskach samego pacjenta. Oto one:

„W rezultacie zranienia zapomniałem wszystko, czego się kiedyś uczyłem, co kiedyś umiałem. Wszystko zapomniałem – po zranieniu zacząłem od nowa rozwijać się do pewnego momentu, potem nagle mój rozwój zatrzymał się. I teraz znajduję się w dziwnym stanie niedorozwoju.

Największy kłopot sprawiała mi pamięć: zapomniałem o wszystkim na świecie i teraz od nowa uczę się poznawać, zapamiętywać, rozumieć, i to w taki sposób, jak w dzieciństwie. W wyniku zranienia stałem się człowiekiem nienormalnym w pełnym tego słowa znaczeniu, chociaż nie w sensie człowieka chorego psychicznie, ale zupełnie inaczej. Stałem się nienormalnym w wyniku ogromnych ubytków pamięci i długotrwałego braku możliwości odtworzenia jej resztek... W moim mózgu galimatias, luki i słabości. Znajduję się jakby we mgle, w ciężkim półśnie, w pamięci pustka, nie mogę sobie przypomnieć ani jednego słowa, tylko przemykają się jakieś obrazy, niewyraźne przywidzenia, które szybko pojawiają się i równie szybko znikają, ustępując miejsca nowemu widzeniu; ani jednego obrazu nie jestem w stanie zrozumieć ani zapamiętać... Wszystko to, co pozostało w pamięci, rozpłynęło się, rozbiło na wiele drobnych części bez jakiegokolwiek związku i porządku. I taka to już teraz moja głowa: kłopot z każdym słowem i z każdą myślą, z każdym pojęciem.

Nadal mogłem czytać tylko sylabizując jak dziecko, nadal brakowało mi słów, nie znałem ich znaczenia, tak jak uprzednio trzymała mnie mocno w swoich rękach «afazja mózgu». Nie wracała pamięć, wiedza, wykształcenie. W głowie snują się dwie myśli: jedna – że moje życie przepadło, że nie jest już nikomu potrzebne, że pozostanę już taki aż do śmierci, która zresztą jest blisko, i druga myśl – że jeszcze nie wszystko stracone, że trzeba żyć, że z czasem wyleczę się, że medycyna mi

jeszcze pomoże – czas i medycyna – i odzyskam utracone bogactwo pamięci.

Stałem się człowiekiem, który nie potrafi rozmawiać z ludźmi, który nie może zrozumieć wielu rzeczy i pojęć, nie umie dobrze czytać. Męczą mnie zawroty głowy, ciągłe ataki bólu i coraz częściej zastanawiam się nad swoim życiem, nad tym, czy warto żyć? I te ciągłe wątpliwości. Żyję we śnie czy na jawie? Ciągle jeszcze nie wierzyłem, że jestem poważnie ranny w głowę. Wydawało mi się, że to wszystko sen. A czas szybko mijał, jakby rzeczywiście we śnie, mijały miesiące, lata, dziesięciolecia. Chyba nie śpię, a to wszystko nie jest snem, lecz najprawdziwszą rzeczywistością, która po zranieniu zmieniła się w coś stokroć gorszego niż przedtem. Wydaje mi się, nie wiem dlaczego, że brodzę jak we śnie po jakimś dziwnym, zaczarowanym, zamkniętym kręgu, z którego nie ma wyjścia. Spoglądam nie rozumiejącymi oczyma na otaczający mnie świat, przypominam sobie niedawne wydarzenie, kiedy zostałem ranny w głowę, wspominam następstwa tego strasznego zranienia. I włosy stają mi dęba, gdy myślę, że to wszystko wydarzyło się na jawie, nie zaś we śnie, że naprawdę tak będzie do końca mojego smutnego życia.

Rozumiem, że wszystko, co widzę, słyszę, odczuwam i uświadamiam sobie, to otaczający mnie świat. Po zranieniu trudno mi jednak zrozumieć ten otaczający mnie świat, bowiem do tej pory się zdarza, że nie mogę przypomnieć sobie potrzebnego słowa, kiedy chcę określić to, co widzę, albo gdy wyobrażam sobie przedmioty, zdarzenia, rośliny, zwierzęta czy człowieka, lub też, odwrotnie, gdy słyszałem dźwięk, słowo, mowę, nie od razu mogę to sobie przypomnieć czy zrozumieć".

Aleksander R. Łuria, *Świat utracony i odzyskany. Historia pewnego zranienia*,
tłum. A. Kowaliszyn, PWN, Warszawa 1981, s. 19–20, 23–24.

Poważne ograniczenia pamięci wiążą się czy to z uszkodzeniami ogniskowymi mózgu, z urazami mózgu, czy też z degeneracyjnymi zmianami w mózgu, jak w chorobie Alzheimera. Pokazuje to, jak wielką rolę w procesach pamięciowych człowieka odgrywa niezakłócona praca mózgu.

Ale i w obrębie tak zwanej normy występują duże różnice indywidualne w zakresie zdolności pamięciowych. Po jednej

stronie są osoby o tak zwanej złej pamięci. Dotyczy to zarówno trudności z zapamiętaniem jakiegoś materiału, jak i trudności z przypominaniem sobie tego, co z pewnością zostało zapamiętane. Po drugiej stronie są osoby o pamięci nadzwyczajnej. Wcale nierzadko można spotkać szachistów, którzy potrafią rozgrywać partie (a nawet wiele partii rozgrywanych symultanicznie) bez szachownicy i bez figur szachowych. Nierzadko można spotkać brydżystów, którzy rozgrywają grę bez zaglądania do kart. W jednym i w drugim wypadku jest wielce prawdopodobne, że nie popełnią ani jednego błędu. Imponująca bywa też pamięć kelnerów czy barmanów.

Aleksander Łuria opisał badania prowadzone nad człowiekiem, który miał problemy z pamięcią polegające nie na trudnościach z zapamiętywaniem czy odtwarzaniem, ale na trudnościach z niezapominaniem (Łuria, 1970). Solomon Szereszewski, postać zadziwiająca i nieco tajemnicza, zapamiętywał wszystko i niczego nie zapominał (ramka 8.15). Badania prowadzone przez Łurię pokazały brak jakichkolwiek ograniczeń co do wielkości i jakości materiału pamięciowego, dostarczyły też opisu niektórych technik radzenia sobie z nim, nie przyniosły jednak odpowiedzi na pytanie, jaki był mechanizm tak fenomenalnej pamięci Szereszewskiego. Łuria stwierdził, że człowiek ten stosował wizualizację, przekład z jednych modalności na inne, danych na symbole graficzne lub na epickie opowieści i tym podobne. Można więc powiedzieć, że szczególnie wyrazista u Szereszewskiego była tendencja do obrazowania materiału. Trudno przypuścić, aby ten mechanizm można było uznać za typowy i – co najważniejsze – łatwy do powszechnego zastosowania.

RAMKA 8.15

PAMIĘĆ, KTÓRA NIE MIAŁA GRANIC

Aleksander Łuria cytuje przykład techniki zastosowanej przez Solomona Szereszewskiego do zapamiętania dość skomplikowanego (w dodatku bezsensownego) tekstu złożonego z samych powtarzających się sylab, ułożonych w porządku ściśle losowym. Jest to ważne o tyle, że ludzki mózg niezbyt dobrze sobie radzi z losowością zdarzeń czy stanów rzeczy. Zadanie wyglądało następująco:

1.	ma	wa	na	sa	na	wa
2.	na	sa	na	ma	wa	
3.	sa	na	ma	wa	na	
4.	wa	sa	na	wa	na	ma
5.	na	wa	na	wa	sa	ma
6.	sa	ma	sa	wa	na	
7.	na	sa	ma	wa	na	ma
8.	wa	na	sa	na	wa	na

...i tak dalej.

Po upływie czterech lat Szereszewski odtworzył bezbłędnie materiał i opisał Łurii sposób, jakim wówczas posłużył się przy jego zapamiętywaniu. Oto co mówi sam Szereszewski:

„Jesienią 1936 roku miałem występ, który uważałem za najtrudniejszy z tych wszystkich, jakie dałem do tej pory przed publicznością. Pan poprosił mnie wtedy o sprawozdanie z tego seansu. Z powodu okoliczności ode mnie niezależnych, dopiero teraz, po upływie przeszło 4 lat, zabrałem się na koniec do tego. Mimo że od tamtego czasu minęło kilka lat, wszystko stanęło mi przed oczami z taką wyrazistością, jak gdyby występ odbył się przed czterema miesiącami, a nie przed czterema latami.

Podczas występu mój asystent odczytywał słowa rozdzielając je na oddzielne sylaby: MA-WA-NA-SA-NA-WA i tak dalej. Gdy usłyszałem pierwsze słowo, znalazłem się na drodze w lesie koło miasteczka Malta, gdzie w dzieciństwie mieszkałem na letnisku. Z lewej strony ode mnie na poziomie oczu pojawiła się cieniusieńka szarożółta linia (wszystkie

sylaby kończą się dźwiękiem «a»). Na linii zaczęły szybko pojawiać się różnego koloru, ciężaru i gęstości drobiny, bryzgi, plamy, wiązki i tym podobne, obrazujące litery M, W, N, S i tak dalej. Wypowiedziano drugie słowo.

Od razu zobaczyłem te same spółgłoski co i w pierwszym słowie, ale rozmieszczone w innej kolejności. Skręciłem po drodze na lewo i przedłużyłem poziomą linię.

Trzecie słowo. Niech to diabli! Znów to samo, tylko kolejność inna. Spytałem asystenta: «Czy dużo jeszcze takich słów?» Odpowiedź. «Prawie wszystkie są takież». Jestem w kłopocie. Wielokrotne powtórzenie czterech spółgłosek połączonych w jedną i tę samą, prymitywną w kształcie, samogłoskę «a»... – to zachwiało moją zwykłą pewność siebie. Jeśli dla każdego słowa będę musiał zmieniać ścieżkę w lesie, dobrze obmacać, obwąchać, obejrzeć i w ogóle odczuć każdą plamkę, każdy bryzg – to pomoże, ale wymaga dodatkowych sekund, a na scenie każda sekunda jest droga. Widzę czyjś uśmiech. Uśmiech zamienia się w ostrą szpilę, czuję silne ukłucie, prosto w serce. Postanawiam przejść na «mnemotechnikę».

Uśmiechnąwszy się, proszę asystenta o odczytanie mi ponownie pierwszych trzech słów w całości, bez rozdzielania ich na sylaby. Słowa są bezsensowne i asystent czyta je z zauważalnym napięciem, bojąc się omyłki. Jednostajnie powtarzająca się samogłoska «a» nadaje całości określony rytm i akcenty. I w rezultacie on odczytuje: mawa-nasa-nawa. Teraz zapamiętanie odbyło się bez przerw i w należytym «scenicznym» tempie. Słyszę i widzę:

1. MAWA NASA NAWA. Moja gospodyni (MAWA), u której mieszkałem w Warszawie na ulicy Śliskiej, wychyliła się przez okno wychodzące na podwórko, lewą ręką wskazuje w głąb pokoju (NASA), a prawą czyni przeczący gest (NAWA) w kierunku Żyda skupującego stare rzeczy, który stoi na podwórzu z workiem na prawym ramieniu – to znaczy, że nie ma nic na sprzedaż. «Muwi» – znaczy po polsku «mówić». «Nasa» – to umownie po rosyjsku «nasza» (zapamiętałem, że zamieniłem «sz» na «s»; oprócz tego, gdy gospodyni powiedziała «nasa» – przed oczami błysnął mi pomarańczowy promień, charakterystyczny dla dźwięku «s»). «Nawa» – po łotewsku oznacza «nie». Różne samogłoski nie miały znaczenia, bo przecież wiedziałem, że między wszystkimi spółgłoskami jest zawsze «a».

2. NASANAMAWA. Handlarz starzyzną jest już na ulicy u drzwi domu. Ze zdumieniem rozkłada ręce, przypominając sobie słowa gospodyni, że «nam (NASA) nie ma nic do sprzedania»; wskazuje na stojącą obok kobietę *z* dużym biustem – karmiącą dziecko (NAMA – «mamka» po

żydowsku «a'n'am»). Jakiś przechodzeń gorszy się i mówi «waj!» (WA): niby, że nie wypada staremu Żydowi patrzeć na karmiącą.

3. SANAMAWANA. Początek ulicy Śliskiej. Jestem przy baszcie Suchariewej od strony Pierwszej Mieszczańskiej (z jakiegoś powodu podczas występów często przenosiłem się na to miejsce). Przed wejściem do baszty stoją sanie (SANA), w nich siedzi moja gospodyni (MAWA) i trzyma w rękach długą, białą deskę (NA), którą rzuca przez bramę baszty, ale gdzie? Deska jest długa – stereotypowy obraz «NA»; «NAD» – to ta sama deska, ale rozmiarami większa od człowieka, wyższa od jednopiętrowych, drewnianych domów.

4. WASANAWANAMA. Aha! Na rogu placu Kołchozowego i Sretienki jest dom towarowy, przy którym siedzą stróżki, także moja znajoma mleczarka o bladej twarzy Wasilisa (WASA). Lewą ręką robi ona gest przeczenia, oznaczający, że magazyn jest zamknięty (NAWA). Ten gest odnosi się do znanej nam już mamki (NAMA), która tu się znalazła: chciała wejść do sklepu.

5. NAWANAWASAMA. Aha, znów NAWA. Momentalnie przy bramie Sretieńskiej pojawia się ogromna, przezroczysta głowa ludzka, kołysząca się jak wahadło w poprzek ulicy (stereotypowy obraz dla zapamiętania «nie»). Druga taka głowa kołysze się niżej przy moście Kuźnieckim. Na samym środku placu Dzierżyńskiego wyrasta imponująca postać – pomnik rosyjskiej kupcowej (SAMA – tak przecież w utworach pisarzy rosyjskich jest nazywana gospodyni).

6. NAMASAMAWANA. Ryzykownie jest ponownie posłużyć się mamką i kupcową. Przechodzę na przejazd Teatralny. Na skwerze przy Teatrze Wielkim siedzi biblijna Nojmi (NAMA); wstaje, w jej rękach pojawia się wielki biały samowar (SAMA); niesie go do wanny (WANA) stojącej na chodniku obok kina «Wschód»; wanna jest z metalu, wewnątrz – biała, z zewnątrz – zielonkawa.

7. SAMASANANA. Jakie to proste! Od wanny oddala się gruba postać kupcowej (SAMA) spowita białym całunem (SANANA). A ja już stoję obok wanny; widzę jej plecy. Kieruje się ona w stronę budynku, gdzie mieści się Muzeum Historyczne. Co tam mnie czeka? Zaraz zobaczymy.

8. NASAMAWAMANA. Drobiazg! Muszę więcej kombinować niż zapamiętywać. NASA – nieudany obraz. Wezmę z dalszej części słowa. Ciekawe, co otrzymam? «N'szama» to po hebrajsku – dusza – (NASAMA); w dzieciństwie wyobrażałem sobie duszę jako płuca i wątrobę, które często widziałem na stole w kuchni. I oto u wejścia do muzeum stoi stół, na którym leży «dusza» – płuca i wątroba oraz talerz z kaszą manną. Jakiś człowiek ze Wschodu stoi przy środku stołu i krzyczy do duszy: «waj – waj». (WA) «znudziła się kasza manna» (MANA).

9. SANAMAWANAMA. Naiwna prowokacja! Od razu poznaję obraz z basztą Suchariewą (trzecie słowo), dodano na końcu cząstkę «MA». Na odcinku między Muzeum Historycznym a ogrodzeniem Ogrodu Aleksandrowskiego wprowadzam dokładnie ten sam obraz, a na ławce umieszczam kobietę z niemowlęciem – mamę (MA).
10. WANASANAWANA. Możecie w ten sposób chociażby do rana! W Ogrodzie Aleksandrowskim na głównej alejce stoją dwie białe (w odróżnieniu od nr 6) wanny z porcelany (WANA WANA). A między nimi stoi sanitariuszka w białym fartuchu (SANA) – i oto wszystko!"

I komentarz Łurii:
„Czyż trzeba dalej cytować protokół? Jednostajne następstwa sylab zamieniają się w barwne konkretne obrazy i «odczytywanie» tych obrazów nie przedstawia już żadnych trudności. Po ośmiu latach (6 kwietnia 1944 r.) poleciłem Sz. – również bez żadnego uprzedzenia – aby przypomniał sobie to doświadczenie. Sz. odtworzył materiał bez żadnego trudu, nie popełniając ani jednego błędu".

Aleksander R. Łuria, *O pamięci, która nie miała granic*,
tłum. J. Przesmycka, PWN, Warszawa 1970, s. 43–46.

Zauważmy jednak, że zasoby pamięciowe każdego człowieka są prawdopodobnie większe niż te, do których potrafi on dotrzeć. Drażnienie pewnych rejonów mózgu w trakcie zabiegu chirurgicznego powodowało powstanie żywych i bardzo kompletnych wspomnień, co wiele lat temu opisał Wilder Penfield (1958). Niektórzy podają w wątpliwość odkrycia Penfielda (Loftus i Loftus, 1980). Każdemu z nas zdarzyło się jednak, że nagle przypomniał sobie coś, co wydawało się już zapomniane na zawsze. Spontaniczne wspomnienia, bardzo żywe, bardzo dokładne i zgodne z rzeczywistością, które pojawiają się często u ludzi starszych, też na to wskazują. Wygląda zatem na to, że pamiętamy znacznie więcej, niż potrafimy sobie przypomnieć. Teza ta jest oczywista wtedy, gdy rozpatrujemy korzystanie z pamięci „tu i teraz". Wtedy dostępna jest tylko niewielka część

pamięci trwałej, przeniesiona do pamięci operacyjnej, cała reszta zaś jest po części potencjalnie dostępna, a po części nie jest dostępna, choć prawdopodobnie istnieje. Teza ta jest mniej oczywista wtedy, gdy mówimy o potencjalnym dostępie do całych zasobów pamięci trwałej. Określenie *a priori*, co potrafimy sobie przypomnieć, a czego nie, jest trudne. Podobnie określenie, pod jakimi warunkami (lub w jakich warunkach) potrafimy sobie coś przypomnieć. Mamy jednak powody, by myśleć, że zdanie, jakże częste u studentów, „Wiem to, ale nie potrafię sobie tego przypomnieć" ilustruje pewną ważną właściwość pamięci ludzkiej.

Pojawiają się jednak dwa pytania. Pierwsze dotyczy warunków zapamiętywania i czynników sprzyjających zapamiętywaniu. Drugie dotyczy wpływu tej części zasobów pamięciowych, które są niedostępne podmiotowi, na zachowania podmiotu. Jest to oczywiście inna wersja pytania o wpływ treści nieświadomości na postępowanie człowieka.

8.6.2. CO I DLACZEGO SIĘ ZAPAMIĘTUJE?

Prawdopodobnie zapamiętać można wszystko, ale – stwierdzenie to razi banalnością – nie wszystko równie łatwo. Od czasów Hermanna Ebbinghausa wiadomo, że jeśli powtarza się materiał dostatecznie długo, to nie tylko zostanie on zapamiętany, ale ponadto będzie dłużej przechowywany, a w każdym razie dłużej dostępny. Jednakże jest wiele takich danych, których wcale nie trzeba powtarzać, które – jak powiadamy – same wchodzą do głowy. Co o tym decyduje?

Czynnikiem pierwszoplanowym jest wyrazistość bodźca. Wyrazistość można mierzyć zarówno intensywnością bodźca fizycznego, jak i kontrastem, jaki powoduje dana informacja w zestawieniu z innymi. Dane zaskakujące, nieprzystające do reszty, wyróżniające się z tła można uznać za wyraziste. Jeżeli inne warunki pozostaną takie same lub podobne, bodźce wyraziste zapamięta się łatwiej.

Drugim ważnym czynnikiem jest sensowność (zrozumiałość) materiału. Krytyka badań Ebbinghausa skupiała się nieraz na tym, że materiałem używanym przezeń w badaniach były wyłącznie bezsensowne sylaby. Krytyka ta jest o tyle mało zasadna, że sensowność materiału wyraźnie zmienia prawdopodobieństwo jego zapamiętania. Rozumienie (w szerokim znaczeniu tego słowa) jest ważnym wyznacznikiem zapamiętywania. Okazuje się, że kiedy materiał nie jest zbyt sensowny, człowiek sam usiłuje nadać mu sens (Bartlett, 1932; Maruszewski, 2001; por. też Carmichael, Hogan i Walter, 1932; Włodarski, 1984).

Wpływ sensowności materiału na zapamiętywanie sprawdzano w bardzo pomysłowym eksperymencie, w którym badani przez określony czas mieli uczyć się tych samych słów, z tym że w jednej grupie mieli najpierw sprawdzić, czy są to słowa oznaczające coś przyjemnego, w drugiej zaś mieli najpierw sprawdzić, czy słowa te zawierają literę E albo literę G. Osoby z pierwszej grupy, które miały sprawdzać sens słów, nauczyły się znacząco więcej niż osoby, które sprawdzały litery (Anderson, 1998).

Trzecim czynnikiem wspomagającym zapamiętywanie jest bez wątpienia użyteczność materiału. Co więcej, użyteczność doraźna.

Ten rodzaj użyteczności co prawda zwiększa zdolność zapamiętywania, ale bynajmniej nie zwiększa zdolności do przechowywania (czego najlepszym przykładem są studenci, którzy krótko po egzaminie niewiele pamiętają z materiału egzaminacyjnego).

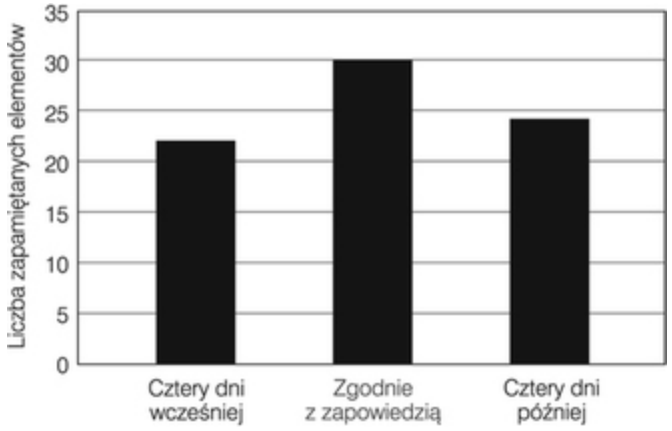
Czynnikiem czwartym jest nastawienie na zapamiętywanie. Nastawienie to może przybrać dwie formy. Można mieć na względzie czas, przez jaki rzecz należy pamiętać. Doświadczeni nauczyciele wiedzą, że nie ma nic gorszego dla egzaminowanych niż zmiana terminu egzaminu. Nieważne, czy na wcześniejszy, czy na późniejszy (ramka 8.16). Drugi rodzaj nastawienia dotyczy samego faktu zapamiętywania, a więc zapamiętywania zamierzonego lub ubocznego. W tym ostatnim wypadku istnieją wątpliwości, czy zamiar zapamiętywania odgrywa tu istotną rolę, czy w grę wchodzi raczej sposób opracowywania materiału (Anderson, 1998), dyskusje na ten temat zostawimy jednak specjalistom.

RAMKA 8.16

ROLA NASTAWIENIA W ZAPAMIĘTYWANIU

W jednym z eksperymentów osobom badanym zapowiadano nie tylko, że mają opanować materiał, ale także podawano termin sprawdzenia wiadomości – za cztery dni. Poza grupą, w której zgodnie z zapowiedzią sprawdzano opanowanie materiału po czterech dniach, w innych warunkach eksperymentalnych niespodziewanie zmieniono termin sprawdzianu.

W jednej z grup materiał sprawdzano po jednej godzinie, w innej po ośmiu dniach. Jak widać na rycinie 8.8, najlepsze (i znacząco różne od pozostałych) rezultaty osiągnęła ta grupa, w której sprawdzanie wyników odbywało się w terminie zapowiedzianym (Grubinger, 1966).



Rycina 8.8.
Wpływ nastawienia na poprawność zapamiętywania.

Źródło: Grubinger, 1966, opracowanie własne.

Dodajmy jednak, że nie wszystkie eksperymenty potwierdzają ten wynik (Anderson, 1998)

W innym eksperymencie badani losowali role nauczyciela lub ucznia. Nauczyciel czytał uczniowi 20 sylab i powtarzał to tak długo, aż uczeń bezbłędnie odtworzył materiał. Następnego dnia zarówno „nauczyciele", jak i „uczniowie" proszeni byli o odtworzenie z pamięci listy 20 sylab. Nauczyciele odtworzyli średnio 10,8 sylaby, natomiast uczniowie (nastawieni na zapamiętanie) – 15,9 (Kurcz, 1976b).

W eksperymencie Davida E. Flecka badani uczyli się listy słów. Zadanie polegało na tym, aby dobrze opanowali całą listę. Każde słowo było jednak poprzedzone albo wskazówką „zapamiętaj to”, albo wskazówką „zapomnij to”. Wskaźniki przypominania były systematycznie lepsze przy wskazówce „zapamiętaj” niż przy wskazówce „zapomnij”, i to zarówno przy zastosowaniu metody rozpoznawania, jak i przy zastosowaniu metody decyzji leksykalnych (Fleck, 1998).

Kolejnym czynnikiem ułatwiającym zapamiętywanie jest zgodność materiału z postawami. Danych na ten temat jest wiele. Jenny Hunt i Myra Cooper wykazały, że kobiety chore na bulimię źle zapamiętują słowa powiązane z wagą i sylwetką, ale zupełnie dobrze zapamiętują słowa związane z jedzeniem. Mało tego, w miarę przedłużania się głodu (choć autorki zastrzegają, że wynik ten odbiega od innych) uprzedzenie do słów związanych z jedzeniem malało (Hunt i Cooper, 2001). W innych badaniach stwierdzono, że stopień zapamiętania materiału dotyczącego kary śmierci zależał od stosunku podmiotu do tej kary (Kulesa, 2000).

Metaanaliza wykonana przez Alice H. Eagly, Serenę Chen, Shelly Chaiken i Kelly Shaw-Barnes wykazuje jednak, że w przekroju wielu badań efekty dotyczące związku między postawami i zapamiętywaniem nie są zbyt silne i nie zawsze się replikują. Co więcej, efekt ten maleje wraz z kolejnymi latami badań (Eagly, Chen, Chaiken i Shaw-Barnes, 1999)[3].

Czynnikiem warunkującym zapamiętywanie, któremu poświęca się najwięcej uwagi, są emocje. To oczywiste, że pobudzenie emocjonalne jest warunkiem koniecznym wszelkiego zapamiętywania, ale obecny problem dotyczy silnych pobudzeń. W grę wchodzą tutaj dwa zjawiska. Po pierwsze, zapamiętywanie zdarzeń dla podmiotu traumatycznych, a więc pamięć osobistej traumy. Do tego problemu wrócimy przy emocjach. Zjawisko drugie to tak zwany efekt lampy błyskowej (Brown i Kulik, 1977), inaczej nazywany efektem żywego wspomnienia (Rubin i Kozin, 1984), a jeszcze inaczej pamięcią fleszową (Jagodzińska, 2008), o którym będzie mowa dalej.

8.6.3. WSPOMNIENIA OSOBISTE

Szczególne miejsce w systemie pamięci stanów i zdarzeń zajmują osobiste wspomnienia, czyli pamięć autobiograficzna. Z natury rzeczy zdarzenia lub stany będące treścią pamięci autobiograficznej są powiązane z Ja. Można to jednak rozumieć szeroko – pamięć autobiograficzna obejmuje zdarzenia, których jednostka była świadkiem lub neutralnym obserwatorem, ponieważ niekoniecznie jej dotyczyły. Można też rozumieć to wąsko – jako zbiór zdarzeń, których sprawcą, uczestnikiem lub biorcą konsekwencji był podmiot (ramka 8.17). Rozsądne wydaje się stanowisko kompromisowe, które przyjmuje na przykład Maruszewski (2001), traktujący pamięć autobiograficzną jako część pamięci deklaratywnej, dotyczącą osobistej przeszłości. A pojęcie przeszłości jest przecież szerokie.

RAMKA 8.17

POZA ZAPAMIĘTANE DOŚWIADCZENIA

W badaniach dotyczących perspektywy czasowej prosiliśmy osoby badane, aby w specjalnie przygotowanym kalendarzu obejmującym sto lat zaznaczyły datę swojego urodzenia oraz datę przewidywanej śmierci, a następnie zapisały ważne wydarzenia swojego życia – te, które już nastąpiły, i te, które im się zdarzą w przyszłości. Badani bez trudu odnotowywali zarówno przeszłe, jak i przyszłe zdarzenia. Pojawiły się jednak dwa interesujące fakty. Pierwszy z nich polegał na tym, że liczba wymienianych zdarzeń nie korelowała z przewidywanym czasem trwania życia i niezależnie od przewidywań dotyczących trwania życia u większości badanych była podobna. Drugi polegał na tym, że kobiety wymieniały większą liczbę zdarzeń niż mężczyźni. Analiza treściowa ważnych wydarzeń pokazała, że przewaga kobiet bierze się z większego znaczenia „zdarzeń pierwszych w życiu", takich jak pierwszy pocałunek, pierwszy seks, pierwszy egzamin na studiach i tym podobne.

Przedstawione dane wskazują, że pewne cechy pamięci autobiograficznej, na przykład sekwencyjność, lokalizacja w czasie, dotyczą nie tylko zdarzeń przeszłych, ale także projektowanej przyszłości. Być może pokazuje to ukształtowany u ludzi dorosłych mechanizm kodowania

wszelkich zdarzeń osobistych (autobiograficznych), także przyszłych.

Niektórzy uważają, że pamięć autobiograficzna jest zbiorem opowieści epickich, które w psychologii z jakiegoś powodu nazywa się narracjami (Rubin, 1996; Rubin, Wetzler i Nebes, 1986). Trudno się jednak zgodzić, aby była tylko zbiorem narracji. Może być także zbiorem danych o faktach, o stanach rzeczy, o zatrzymanych w czasie momentach. Ważne jest, aby zdarzenia te miały wyraziste zabarwienie emocjonalne. Tomasz Maruszewski (2001) przypisuje pamięci autobiograficznej kilka właściwości: powiązanie danych z Ja, sekwencyjne uporządkowanie danych, czasową lokalizację zdarzeń (nie zawsze poprawną) i etykiety lub tytuły nadawane zapisywanym zdarzeniom, a także afektywne oznakowanie zdarzeń.

Szczególnie ważnym zjawiskiem dotyczącym pamięci autobiograficznej jest zależność treści informacji od czasu, jaki upłynął od jej kodowania. Różnice te wyrażają się i zmniejszoną dokładnością (wiernością), i odmiennością sposobu kodowania (rekodowania) informacji. Dane świeże są zapisywane i odtwarzane dość wiernie, często w formie obrazowej, w sposób wyrazisty. Używając języka Davida Rubina (Rubin i Kozin, 1984), można je nazwać żywymi wspomnieniami. Informacje dawne zaś ulegają licznym przetworzeniom, czy to w procesie wzrostu schematyzacji (a więc modyfikowania treści w kierunku zgodności ze standardowym schematem danego zdarzenia), czy to przez osłabienie intensywności, a nawet zmianę znaku emocji (por. na

przykład radzenie sobie z traumą we wspomnieniach, polegające na uwypuklaniu nie groźnych, ale groteskowych aspektów zdarzenia; Lis-Turlejska, 1998), czy wreszcie przez deformacje obrazu zdarzenia w wyniku wielokrotnych odtworzeń dla różnych audytoriów.

Wiele danych zebranych przez Davida Rubina i jego współpracowników wskazuje, że zdolność do odtwarzania wspomnień osobistych można opisać za pomocą malejącej funkcji wykładniczej. Wraz z upływem czasu od zdarzenia do momentu wspominania liczba wspomnień maleje wykładniczo (Rubin i Wenzel, 1996). Od regularności tej funkcji istnieją jednak dwa odstępstwa. Pierwsze dotyczy wczesnego okresu życia. Wspomnień z tego okresu jest znacznie mniej (prawie wcale), niżby to wynikało z przebiegu regularnej krzywej (Wetzler i Sweeney, 1986). Drugi dotyczy osób starszych wiekiem, u których występuje nadwyżka wspomnień z czasów, gdy miały od 10 do 30 lat (Rubin i in., 1986). Do tego dochodzi fakt, że wiele danych w pamięci autobiograficznej ulega deformacji, a niektóre wspomnienia dotyczą zdarzeń, które w ogóle nie nastąpiły (zob. dalej).

8.6.4. EFEKT LAMPY BŁYSKOWEJ, CZYLI PAMIĘĆ FLESZOWA

Efekt lampy błyskowej polega na zapamiętywaniu szczególnie ważnych wydarzeń, ale też różnych danych towarzyszących – przeżywanych emocji, własnego położenia, okoliczności

współwystępujących i tym podobnych. Wiele osób mówi na przykład, że dokładnie pamiętają, gdzie były, co robiły, jak były ubrane, czy też jaka była pogoda, kiedy dowiedziały się o śmierci prezydenta Johna Kennedy'ego, o zamachu na Jana Pawła II, o wprowadzeniu stanu wojennego w Polsce czy o zamachu na World Trade Center.

Autorzy pierwszych oryginalnych badań nad pamięcią fleszową zajmowali się właśnie jakością zapamiętania osobistego kontekstu, w jakim ludzie dowiadywali się o śmierci prezydenta Johna F. Kennedy'ego (Brown i Kulik, 1977). Stwierdzili, że wspomnienia tego faktu są żywe, niemal fotograficzne (a w każdym razie przypominające obrazy percepcyjne). Uznali oni opisywany przez siebie efekt za wyjątkowy. Zauważyli, że ważnym elementem takiego sposobu zapamiętywania jest poprzedzające je zaskoczenie oraz powszechna ważność samego zdarzenia. Oba te czynniki uruchamiają, jak twierdzą autorzy, specjalny mechanizm kodowania, zapewniający, że zapamiętywane dane są żywe, dokładne, zgodne z rzeczywistością i odporne na zapominanie (por. Niedźwieńska, 2001). Rzecz prosta, naiwnością byłoby oczekiwanie, że ludzie zapamiętają wszystko zgodnie z rzeczywistością i w dodatku na zawsze. Ale wyniki badań dowodzą, że wskaźniki zapamiętania danych są w takich sytuacjach rzeczywiście zastanawiające. Szczególnie dobrze zapamiętuje się ogólny obraz zdarzeń wyjątkowych.

Okazuje się zatem, że osobista ważność faktu jest istotnym czynnikiem decydującym o zapamiętaniu. Antonietta Curci, Oliver Luminet, Catrin Finkenauer i Lydia Gisle sprawdzały, czy i w jakim stopniu efekt lampy błyskowej związany z wiadomością

o śmierci prezydenta Mitterranda wystąpił w populacji Francuzów i w populacji Belgów. Badania prowadzono w miesiąc i w rok po jego śmierci. Nie jest zaskoczeniem, że Francuzi mieli w obu pomiarach żywsze wspomnienia niż Belgowie (Curci, Luminet, Finkenauer i Gisle, 2001).

Wiele danych dotyczy dokładności wspomnień. W badaniach wykonanych przez Ulrica Neissera sprawdzano dokładność relacji dotyczących katastrofy promu kosmicznego Challenger (24 godziny oraz 2 i 3 lata po katastrofie). Jakkolwiek badani byli bardzo pewni dokładności swoich wspomnień, spora część osób popełniała poważne błędy w odtworzeniu sytuacji, a tylko u nielicznych kolejne relacje były zgodne (Neisser i Harsch, 1992; Winograd i Neisser, 1992). W innych badaniach (choć budzą one pewne zastrzeżenia, bo pierwszy pomiar nastąpił 15 miesięcy po wydarzeniu) stwierdzono, że po 15 miesiącach 50 procent zapamiętanych danych odtworzono dokładnie, a u 11 procent stwierdzono bardzo duże błędy. Po 32 miesiącach trafność odtworzenia wynosiła tylko 29 procent, a procent odtworzeń zawierających istotne błędy wzrósł do ponad 40 procent (Schmolck, Buffalo i Squire, 2000). Wiele innych danych pokazuje znaczny ubytek danych powiązanych z efektem pamięci fleszowej (Mahmood, 1999; Pillemer, 1984). Opisane tu ubytki pamięci nie zaprzeczają ogólnej prawidłowości, że wspomnienia traktowane jako efekt pamięci fleszowej (lampy błyskowej) są dość trwałe, a wspomnieniom tym towarzyszy duże poczucie pewności. Subiektywna pewność na temat własnych wspomnień nie jest jednak niczym wyjątkowym, co wykazali przed laty Baruch Fischhoff, Paul Slovic i Sara Lichtenstein (1977).

Jakkolwiek dane empiryczne są dość zgodne, to sposób interpretacji efektów pamięci fleszowej budzi kontrowersje, których tu nie będziemy rozstrzygać (zob. Niedźwieńska, 2001; Wright i Gaskell, 1995).

8.6.5. AMNEZJA DZIECIĘCA

Okazuje się więc, że nie wszystko, co spełnia podane wcześniej cechy pamięci autobiograficznej, jest zapamiętywane. W pamięci autobiograficznej istnieją duże luki, które często bywają interpretowane jako przejaw motywowanego zapominania. Szczególnym przypadkiem luki w pamięci autobiograficznej jest amnezja dziecięca (Usher i Neisser, 1993). Niektórzy wykluczają to zjawisko z zakresu pamięci autobiograficznej, wskazując, że (a) pamięć ta powstała późno w rozwoju filogenetycznym (Tulving, 1985) oraz (b) że warunkiem powstania pamięci autobiograficznej jest poczucie tożsamości i poczucie odrębności Ja (Maruszewski, 2001). Zjawisko amnezji dziecięcej, a więc niepamięci pierwszych lat życia, jest bardzo kłopotliwe dla psychologów. Dotyczy bowiem okresu ważnych, bo pierwszych doświadczeń w różnych dziedzinach życia. Elizabeth Loftus twierdzi, że do absolutnej rzadkości należą wiarygodne wspomnienia sprzed trzeciego, czwartego roku życia (Loftus, 1993a). W dużej mierze potwierdzają to badania Marii Jagodzińskiej (2003). Niektórzy badacze sugerują wprawdzie możliwość wiarygodnych wspomnień z wcześniejszego okresu, na przykład drugiego roku życia (Usher

i Neisser, 1993). Okazuje się jednak, że dostęp do danych z dzieciństwa jest uzależniony od rodzaju zdarzeń.

Badania Jo Nell A. Usher i Ulrica Neissera wskazują, że badani potrafią przypomnieć sobie dane osobiste (narodziny rodzeństwa czy swój pobyt w szpitalu) i w miarę poprawnie je odtworzyć, gdy dotyczy to wieku nieco ponad dwóch lat, natomiast przeprowadzka odtwarzana jest poprawnie, gdy dotyczy to okresu nie wcześniejszego niż trzy lata (Usher i Neisser, 1993). Ponieważ poprawność wspomnień sprawdzana była przez matki osób badanych, Elizabeth Loftus nie bez racji zauważa, że wspomnienia te mogą być niepewne, gdyż mogą pochodzić na przykład z opowieści rodzinnych (Loftus, 1993a). Najwcześniejsze wspomnienia dotyczące okoliczności zabójstwa prezydenta Kennedy'ego pochodzą z okresu, gdy badani mieli ponad cztery, a nawet sześć lat.

Jak wspomniałem, największy paradoks amnezji dziecięcej polega na tym, że choć istnieją liczne dowody na gotowość pamięci już w momencie narodzin, choć pierwsze zdarzenia na mocy pierwszeństwa są ważne, to jednak ulegają bezpowrotnemu zatarciu. Jest to tym ważniejsze, że wczesnym doświadczeniom przypisuje się duże znaczenie regulacyjne (Drat-Ruszczak, 2000). Paradoks polega także na tym, że na przykład dzieci trzyletnie pamiętają i potrafią odtworzyć zdarzenia z drugiego roku życia, ale te same dzieci w wieku pięciu lat już tego nie potrafią. To przede wszystkim przemawia przeciw założeniu, jakoby warunkiem powstania pamięci autobiograficznej było poczucie tożsamości, co postulują Tomasz Maruszewski (2001) oraz Mark L. Howe i Mary L. Corage (1993). W świetle dostępnych danych

można powiedzieć, że zjawisko amnezji dziecięcej nadal pozostaje niewyjaśnione. Co prawda proponuje się kilka hipotez wyjaśniających to zjawisko, lecz żadna z nich nie ma należytego poparcia empirycznego (Jagodzińska, 2008). Podobnie niewyjaśniony pozostaje wpływ ukrytych przed podmiotem doświadczeń najwcześniejszego dzieciństwa na jego późniejsze zachowanie (choć nie brak rozlicznych spekulacji na ten temat, szczególnie w psychoanalizie).

8.6.6. FABRYKOWANIE WSPOMNIEŃ

Tysiące osób na całym świecie twierdzi, że miało bliski kontakt trzeciego stopnia z kosmitami. To dzięki nim wiemy, że są to zielone ludziki. Ludzie są tego pewni, opisują to w szczegółach, a dane i obserwacyjne, i fizjologiczne wskazują na to, że nie może być mowy o świadomym wprowadzaniu w błąd innych. Ludzie mówią prawdę o czymś, co nie mogło się zdarzyć. To ważny sygnał ostrzegawczy.

Elizabeth F. Loftus, znana badaczka problematyki pamięci, opisuje wiele przypadków „przywrócenia pamięci", to jest przypomnienia sobie (najczęściej podczas terapii) przez osoby dorosłe, że we wczesnym dzieciństwie doświadczały one przemocy, okrucieństwa, molestowania seksualnego, że były świadkami zabójstw i tak dalej. Te same osoby później to odwoływały i domagały się odszkodowań od terapeutów. Zanim to jednak nastąpiło, różne osoby oskarżane o molestowanie seksualne, najczęściej członkowie bliskiej rodziny, były sądzone, skazywane,

upokarzane (Loftus, 1996, 1997). W wielu wypadkach drobiazgowe analizy sądowe wykluczały możliwość, że takie doświadczenia były udziałem osób „odzyskujących wspomnienia" (na przykład jedna z tych osób twierdziła, że jako dziecko była gwałcona, a w następstwie tego była w ciąży, podczas gdy badania lekarskie dowodziły, że aż do dwudziestego drugiego roku życia była dziewicą i nigdy nie była w ciąży)[4]. Co ważne, wiele ze wspomnień dotyczyło okresu objętego amnezją dziecięcą, o której była mowa przed chwilą. Wymagało to bardzo starannych badań i uważnych analiz, zwłaszcza że odnawianie się utraconych (wypartych) wspomnień nabrało charakteru epidemii. Epidemiczne rozpowszechnienie się „utraconych wspomnień" Loftus wiąże z (a) publikacjami prasowymi i książkowymi eksponującymi taką możliwość lub wskazującymi na objawy mogące być podstawą wnioskowania o własnych doświadczeniach (ramka 8.18) oraz (b) terapią ukierunkowaną na powroty pamięcią do wczesnego dzieciństwa, w której zostały zawarte elementy nacisku na powracanie do wspomnień dramatycznych (Loftus, 1993b; Loftus i Ketcham, 1994).

RAMKA 8.18

OSTRZEGANIE CZY IMPLANTOWANIE?

Podam teraz listę cech, które stanowią psychiczną, jak również przejawiającą się w zachowaniu odpowiedź na przemoc seksualną. Żadna z tych cech osobno wzięta nie wskazuje na przeżycie przemocy seksualnej. Koniecznych

jest kilka z nich, żeby zacząć kogoś traktować jako osobę wykorzystaną seksualnie.

A. Zachowania nie odpowiadające wiekowi
D. Zaprzeczanie, iluzje, rozszczepienie, depersonalizacja
U. Poczucie nierealności
L. Samotność, izolacja
T. Przerażenie, nadmierny lęk, fobie

C. Zachowania kompulsywne, uzależnienia
H. Wrogość, seksualna wściekłość
I. Internalizowany wstyd
L. Życie życiem ofiary
D. Chuligaństwo, przestępczość, prostytucja
R. Odtwarzanie nadużycia
E. Problemy z zatrudnieniem się i pracą
N. Reguła „nie mów” – utrzymanie tajemnicy

O. Status sprawcy przemocy
F. Somatyzacja uczuć

S. Rozszczepienie osobowości
E. Zaburzenie jedzenia
X. Zaburzona, niejasna tożsamość
U. Ukryta pod innymi objawami depresja
A. Zachowanie agresywne i uwodzące
L. Utrata identyfikacji seksualnej

V. Naruszone granice seksualne
I. Problemy z intymnością

O. Uprzedmiotowienie siebie i innych w kontaktach seksualnych
L. Mylenie miłości z seksem
E. Nadmierna zależność i kurczowe trzymanie się związku
N. Nocne koszmary i zaburzenia snu
C. Więzy międzypokoleniowe i odwrócenie roli
E. Powrót do zachowań charakterystycznych dla wczesnego dzieciństwa

[Zauważmy, że lista objawów tworzy akronim ADULT CHILDREN OF SEXUAL VIOLENCE, co samo w sobie skłania do ostrożności].

A. Zachowania nie odpowiadające wiekowi albo wiedza nie odpowiadająca wiekowi

Takim zachowaniem u dzieci może być wykonywanie ruchów frykcyjnych, próby wkładania penisa w kogoś lub coś; dotykanie czy próby dotykania genitaliów dorosłych; podejmowanie zachowań seksualnych wobec zwierząt czy zabawek; u dziewczynek wkładanie przedmiotów do pochwy. Zachowania u starszych dzieci to wczesne podejmowanie życia seksualnego z częstą zmianą partnerów; wczesna masturbacja; wczesna prostytucja czy korzystanie z usług prostytutek; dużo starszy kochanek lub kochanka. Później może pojawić się seksualna dysfunkcja zarówno w samym małżeństwie, jak i poza nim. Zaburzenia pożądania w małżeństwie są częstym objawem emocjonalnego kazirodztwa.

D. Zaprzeczanie, iluzje, rozszczepienie, przemieszczanie uczuć, depersonalizacja, psychiczne odrętwienie

Wszystkie te zjawiska są obronami ego. Rozszczepienie jest rodzajem obrony polegającym na „opuszczeniu" ciała. Ofiara wycofuje się z sytuacji zarówno na poziomie poznawczym, jak też w wyobraźni. Jest to główna przyczyna utraty pamięci. Uczucia są często przemieszczane albo samo doświadczenie może zostać przemieszczone, na przykład dziecko zaczyna widzieć bestię w pokoju albo ma inne halucynacje. Dziecko często depersonalizuje sprawcę, szczególnie, jeżeli jest to ktoś bliski dla niego. Zaprzeczanie i iluzje wynikają z przekonania dziecka, że to ono jest złe, oraz z idealizowania rodziców czy rodziny. Nawet jeżeli nie dochodzi do idealizacji rodziców, ofiara nadal czuje się kimś złym.

U. Poczucie nierealności

Ofiara ma wrażenie, jakby jej doświadczenia „tu i teraz" nie były realne. Traci rozumienie tak zwanej normalnej rzeczywistości. Trudno jej zrozumieć, dlaczego ludzie interesują się sprawami, którymi się interesują. Ona bowiem straciła zainteresowanie czymkolwiek.

L. Samotność, izolacja i wycofanie

Osoba taka wycofuje się fizycznie. Chce być niewidzialna. Często pozostaje niezauważona, chyba że odreagowuje się uwodząc. Ma skłonność do uciekania od różnych sytuacji

życiowych. Może uciekać z domu, ze szkoły, przed jakimiś konfliktami czy problemami. Chce uciec od życia. Często myśli o samobójstwie.

T. Przerażenie, nadmierny lęk, fobie, niepokój, nadmierna czujność

Podstawową konsekwencją bycia ofiarą przemocy jest przerażenie. Osoba, która przeżyła bezradność i sponiewieranie, staje się chronicznie napięta. Takie nienazwane przerażenie może przejawiać się w postaci różnego rodzaju fobii.

C. Zachowania kompulsywne, uzależnienia

Najczęstsze uzależnienia to: współuzależnienie, uzależnienie od narkotyków (alkoholu), objadanie się, uzależnienie od seksu.

H. Wrogość, seksualizowana wściekłość, zachowania bierno-agresywne

Wzory wyrażania złości zależą od tego, czy ktoś stał się ofiarą, czy sprawcą przemocy. Sprawcy będą agresywni i pełni wściekłości. Ofiary będą raczej bierno-agresywne. Ofiary będą zwykle doświadczały wściekłości pod koniec związku.

I. Internalizowany wstyd

Ofiara będzie internalizowała wstyd i czuła się zbrukana, skażona i niepełnowartościowa jako istota ludzka. Będzie zachowywała się w destrukcyjny dla siebie sposób, na przykład uzależniając się od narkotyków, paląc czy

objadając się – wszystko są to formy przewlekłego unicestwiania siebie. Istota wstydu jest ukryta pod nadmierną kontrolą, perfekcjonizmem, wściekłością, władzą, krytykowaniem i oczernianiem innych. Jest także ukryta za obronami ego (rozszczepieniem, przemieszczeniem) i za sztywnymi rolami.

L. Życie życiem ofiary

Ofiara ufa ludziom niegodnym zaufania i kończy jako ktoś sponiewierany. Jest przyciągana przez inne ofiary i myli miłość z litością.

D. Chuligaństwo, zachowania przestępcze, prostytucja

W dzieciństwie może wyglądać to na zachowania agresywne i destrukcyjne – rozpalanie ognia, niszczenie rzeczy, bicie się i podkradanie. Później zachowania takie przekształcają się w wykroczenia i łamanie prawa. Z badań wynika, że 85 procent prostytutek było wykorzystanych seksualnie w dzieciństwie. Także wysoki procent uzależnionych kobiet doświadczyło w dzieciństwie przemocy seksualnej.

R. Odtwarzanie przemocy

Ofiara może odtwarzać ją wobec innych albo odtwarzać swoje własne sponiewieranie. Wiele związków, małżeństw, romansów, które kończą się polaryzacją prześladowca/ofiara, często jest skutkiem doświadczonego w dzieciństwie nadużycia seksualnego.

E. Problemy związane z pracą i zatrudnieniem

Często ofiary przemocy seksualnej przechodzą z pracy do pracy i nie mają nawyku konsekwentnego działania. Wydaje się, jakby utraciły własną efektywność. Często zaczyna się to w szkole, przejawiając się w funkcjonowaniu poniżej swoich możliwości i problemach związanych z autorytetami.

N. Reguła: „nie mów"

Znana jako „dochowaj tajemnicy". Tajemnica jest chyba głównym elementem przerwania u ofiary związku pomiędzy doświadczeniem przemocy i reakcjami na nią. Wiele osób, które doświadczyły przemocy seksualnej, nigdy nie powiedziało nikomu o tym, co się zdarzyło. Często, gdy zaczynają o tym mówić – wymaga się od nich dochowania tajemnicy, żeby uchronić rodzinę przed rozbiciem. Albo mówi się im, że wszystko to sobie wymyśliły. Zasada „nie mów" powstrzymuje ofiary przed wyrażeniem emocji związanych z tym, co się zdarzyło, a jest to jedyny sposób na przepracowanie i uwolnienie się od emocjonalnych śladów przemocy.

O. Status sprawcy przemocy

Ofiary, żeby czuć się mniej bezradne, często utożsamiają się ze swoim prześladowcą. Wiążą się z nimi i prawie dosłownie stają się nimi. Odtwarzają wtedy przemoc w relacjach z innymi ludźmi.

F. Somatyzacja uczuć

Ponieważ uczucia nie mogą być wyrażone, często ulegają somatyzacji. Ofiara zaczyna chorować i w taki sposób może czuć się tak źle, jak naprawdę się czuje. Choroba może ujawnić się w tych samych częściach ciała, których pierwotnie dotyczyła przemoc, na przykład stan zapalny pochwy czy umiejscowione tam bóle, ból gardła, dysfunkcja związana z odbytem czy z jelitami, astma, chroniczne przekrwienie piersi, bóle pleców.

S. Rozszczepiona osobowość (osobowość wielokrotna)

Gdy ofiara jest podczas wykonywania swojej normalnej roli społecznej, zachowuje się zupełnie inaczej niż wtedy, gdy jest prywatnie w domu. Prywatne domowe ja odtwarza to, co zdarzyło się w domu, ale w bezpiecznych warunkach, ponieważ nie ma tam teraz budzącego lęk rodzica czy krewnego – jest mąż, kochanek czy dzieci. Gdy traumatyczne wydarzenie było z rodzaju horrorów, ofiara może rozwinąć kilka osobowości.

E. Zaburzenia jedzenia

Omawiałem już to zagadnienie poruszając temat kompulsywności. Obsesja jest częstym sposobem używanym przez ofiary przemocy seksualnej dla ochrony siebie. Nadwaga jest traktowana jako seksualny odstraszacz, który chroni ofiarę. Nadwaga daje izolację. Jest to tak, jakby ktoś chciał zbudować płot dookoła siebie. Często ofiara tyje w tych obszarach ciała, w których doznała przemocy.

X. Zaburzona, niejasna tożsamość

Ofiara czuje się inna niż wszyscy. Czuje się tak, jakby była „wadliwym produktem". Często czuje się, jakby była szalona, nie mając żadnej psychozy.

U. Ukryta pod innymi objawami depresja

Ofiara niesie w sobie zaburzenia posttraumatyczne. Akt przemocy jest szokujący. Zdrada czyni go jeszcze bardziej szokującym. Wynika stąd chroniczne poczucie smutku i żalu.

A. Zachowania agresywne i uwodzące

Często ofiara przemocy seksualnej ma poczucie, że jedyny sposób, w jaki jest akceptowana, wiąże się z seksem. Dlatego używa seksu jako sposobu uzyskiwania kontroli. Zachowania uwodzące mają także symboliczne znaczenie uzyskiwania kontroli nad sprawcą i pomagają „mieć to za sobą", skoro doświadczenie wskazuje, że inaczej w życiu się nie da. Ofiary nadużyć seksualnych i ich prześladowcy odnajdują się nawzajem z niewiarygodną regularnością.

L. Utrata identyfikacji seksualnej i funkcjonalności

Posiadanie identyfikacji jako osoby seksualnej jest czymś przeciwnym do bycia ofiarą przemocy. Ponieważ seksualność ma podstawowe znaczenie dla naszej tożsamości, doświadczenie przemocy seksualnej narusza samą istotę poczucia tożsamości człowieka. Inną

konsekwencją przemocy są problemy seksualne. Ofiara może później doświadczać impotencji, oziębłości, zaburzeń pragnienia, nagłego powracania strzępków wspomnień podczas stosunku seksualnego. Może potrzebować sado-masochistycznych fantazji przy podejmowaniu zachowań seksualnych.

V. Naruszone granice seksualne

Nadużycie seksualne narusza samą istotę osoby – jej fizyczne, emocjonalne i duchowe granice. Dzieje się tak, jakby ktoś miał drzwi z kluczem umieszczonym od zewnętrznej strony i małą kontrolę nad tym, kto wchodzi. Osoba, której granice zostały przekroczone, podobna jest do kraju bez ochrony i praw. Reakcją na taką przemoc jest albo uprawianie seksu ze wszystkimi, albo z nikim (wysokie mury).

I. Problemy z intymnością

Zdrada i przewlekły uraz wywołują rodzaj emocjonalnego odrętwienia. Lęk przed bliskością jest obawą przed zdradą i bólem. Problem ten wciąż powraca w małżeństwie i w innych związkach. Ofiary przemocy często odsuwają się od prawdziwej miłości, uczucia i bliskości, a skłaniają się ku agresywnym, odrzucającym osobom. Ofiary mają ograniczoną zdolność do oceny wiarygodności innych ludzi. Są uwikłane w przemoc w rodzinie i często szukają trudnych związków. Są schwytane w odtwarzanie wyobrażonej więzi. Jeżeli tylko będę więcej dawała, bardziej się starała, będę lepszą

kochanką, to może on naprawdę mnie pokocha. Często odtwarzają one ten dylemat z partnerem w typie prześladowcy albo w związku o podobnym charakterze.

O. Uprzedmiotowienie siebie i innych w kontaktach seksualnych

Osoba, która raz uległa przemocy seksualnej, wycofuje się w głąb własnego ja. Wycofanie się i oddawanie się nawykom, stosowanie różnych środków przeciwbólowych są sprzeczne z posiadaniem przyjaźni i wzajemności. Gdy ktoś raz został wykorzystany, staje się przedmiotem. Ponieważ wtedy nie było rodzica troszczącego się o dziecko, ono samo się uprzedmiotawia. Ssanie palca, wczesna masturbacja są nawykami samozaspokajania się i uprzedmiotowienia. Gdy ktoś raz dokona uprzedmiotowienia własnej osoby, ma skłonności do projekcji tego na zewnątrz, na innych ludzi. Uprzedmiotowienie seksu jest efektem wykorzystania seksualnego. Zresztą całe społeczeństwo szczerze popiera uprzedmiotowienie w seksie. Atrakcyjna kobieta to niezła „cizia". Pornografia gloryfikuje genitalia kosztem utraty osobowości.

L. Mylenie miłości z seksem

Ofiara wykorzystania seksualnego często myli miłość z seksem. Jest przekonana, że zasługuje na miłość tylko wtedy, gdy stanowi atrakcyjny obiekt seksualny. Jest przekonana, że musi być najlepszym z możliwych

partnerów seksualnych, ponieważ inaczej zostanie zaniedbana i odrzucona.

E. Nadmierna zależność i kurczowe trzymanie się związku

Ponieważ zaniedbanie i wstyd niszczą interpersonalny pomost pomiędzy dzieckiem i rodzicami, dziecko nie ma nikogo, na kim mogłoby się oprzeć. Jego naturalna, rozwojowa potrzeba zależności zostaje zanegowana. I dlatego wyrasta z nadmiernie potrzebującym dzieckiem wewnątrz siebie. Kurczowe trzymanie się relacji z drugą osobą jest strategią obronną dla uniknięcia opuszczenia.

N. Koszmary nocne i zaburzenia snu

Ofiara często była poniewierana nocą w swoim własnym łóżku. Nocne lęki, powracające koszmary, nadmiernie długi sen, gdy udało się zasnąć, albo obawa przed tym, żeby zasnąć, wszystko to może wiązać się z doświadczeniem przemocy seksualnej.

C. Więzy międzypokoleniowe i odwrócenie roli

Dzieci są krzywdzone przez wciągnięcie ich w spełnianie potrzeb systemu rodziny, dla zachowania jej równowagi. Jeżeli małżeństwo Mamy i Taty jest seksualnie i emocjonalnie jałowe, Tata może zrobić ze swojej córki swoją małą księżniczkę. Później może mieć związane z nią fantazje seksualne. Nawet gdyby nigdy ich nie zrealizował, dziecko może nieść w sobie te ukryte fantazje. Córka ostatecznie stanie się emocjonalnym

partnerem Taty i będzie troszczyć się o zaspokojenie jego potrzeb emocjonalnych czy odczuć seksualnych.

E. Powrót do zachowań charakterystycznych dla okresu wczesnego dzieciństwa

Oprócz nieodpowiedniej do wieku znajomości zachowań seksualnych przemoc może wywołać także kilka innych symptomów. Mogą nimi być stłuczenia niewiadomego pochodzenia, zachowania regresywne w stosunku do wieku – powrót do moczenia się czy zanieczyszczanie się po zakończonym już treningu czystości; publiczne demonstrowanie zachowań regresywnych: bawienie się rozmazywaniem kału, koszmary nocne i zaburzenia snu, zaburzenia jelitowe, stany zapalne pochwy (ból, wysypka), reakcje traumatyczne (na przykład krzyk czy przeraźliwy pisk przy badaniu pochwy), przedłużające się moczenie nocne, przedłużające się ssanie palca, dramatyczne zmiany nastrojów, nagłe i niesprowokowane zachowania agresywne, samookaleczenia czy myśli samobójcze, nakłuwanie lub grzebanie w skórze aż do ukazania się krwi, bicie siebie, nacinanie się, policzkowanie się, zakładanie dwóch lub więcej par majtek i odmawianie ich zmiany, skargi na różne dolegliwości somatyczne – bóle gardła, brzucha, astmę, zaburzenia górnych dróg oddechowych.

Powyższe zestawienie nie jest w żadnym wypadku wyczerpujące. **Jeżeli nie masz wspomnień związanych z wykorzystaniem seksualnym, lista ta**

może ci pomóc określić, czy jesteś dorosłym dzieckiem z rodziny, w której występowało wykorzystanie seksualne [podkreślenie W.Ł.]. Szczególnie ważne jest zrozumienie tego, że nasze zwyczajowe traktowanie nadużycia seksualnego jest wyjątkowo ograniczone. Jeden na stu ludzi doświadcza strasznego, drastycznego zdarzenia, które trafia do gazet, do telefonu zaufania czy do agencji chroniącej dzieci. Jest to bardzo złe. Jeżeli jeden na stu ludzi zapadałby na poważną chorobę zakaźną, zaczęlibyśmy stosować szczepienia ochronne, aby bronić się przed tą chorobą.

John Bradshaw, Zrozumieć rodzinę. *Rewolucyjna droga odnalezienia samego siebie,*
tłum. H. Szczepańska, Instytut Psychologii Zdrowia i Trzeźwości,
Warszawa 1994, rozdział 6.

Wszelki komentarz wydaje się zbędny.

Większość badań nad fałszywymi wspomnieniami wiąże się z pracami Elizabeth Loftus (Loftus, 1993a, 1996, 1997, 2000; Loftus i Ketcham, 1994; Loftus i Pickrell, 1995) oraz pracami Iry Hymana (Hyman i Neisser, 1992; Hyman, Husband i Billings, 1995; Hyman i Loftus, 1998). Dane te dowodzą niezbicie możliwości eksperymentalnego wywołania fałszywych wspomnień i u dzieci, i u osób dorosłych (ramka 8.19 i 8.20).

RAMKA 8.19

KŁAMSTWA PAMIĘCI

Elizabeth F. Loftus i Jacqueline E. Pickrell badały 24 kobiety w wieku od osiemnastego do pięćdziesiątego trzeciego roku życia. Osoby badane otrzymywały specjalne zeszyty z czterema historyjkami dotyczącymi czasów, gdy miały 4–6 lat. Jedna z tych historyjek (zagubienie w supermarkecie) była fałszywa, trzy autentyczne pochodziły od krewnych osób badanych. Zdarzenie fałszywe zawierało pewne stałe elementy: zgubienie się w sklepie w wieku 5 lat, poszukiwanie rodziców, płacz, pomoc starszej kobiety i odprowadzenie do rodziny. Osoby badane miały napisać, czy i co pamiętają z poszczególnych historyjek. Dwukrotnie w odstępie kilku tygodni prowadzono potem rozmowy z badanymi – rzekomo w celu ewentualnego uzupełnienia wspomnień z dzieciństwa. Sześćdziesiąt osiem procent zdarzeń prawdziwych osoby badane potwierdziły, natomiast w wypadku zdarzenia fałszywego początkowo nie potwierdziła go żadna z osób badanych, ale po czterech tygodniach potwierdziło je 25 procent osób (Loftus i Pickrell, 1995).

Ira E. Hyman, Troy H. Husband i James F. Billings uzyskali podobny wynik przy zastosowaniu nieco odmiennej procedury. W dwóch fazach eksperymentu uczestniczyło 71 studentów. Badani mieli potwierdzić trzy różne zdarzenia z dzieciństwa lub im zaprzeczyć. Wszystkie zdarzenia były fałszywe (co sprawdzano u rodziców). Dwadzieścia procent osób już w pierwszej fazie eksperymentu potwierdzało zdarzenia fałszywe,

a niektórzy badani uzupełniali je o dodatkowe szczegóły. W fazie drugiej 25 procent osób potwierdzało fałszywe zdarzenia (Hyman i in., 1995).

RAMKA 8.20

POKONYWANIE AMNEZJI DZIECIĘCEJ CZY FAŁSZYWE WSPOMNIENIA?

Elizabeth F. Loftus (1993a) sprawdzała także, czy badani studenci będą przytaczać fałszywe wspomnienia z pierwszego okresu życia, co w świetle danych o amnezji dziecięcej jest wykluczone. Wypełniali oni fikcyjny test, a potem otrzymywali informację, że uzyskali wskaźniki wyjątkowo dobrych zdolności percepcyjno-poznawczych. Połowie z nich powiedziano, że ten rodzaj zdolności wiąże się z ruchami gałek ocznych oraz wzrokowej obserwacji ruchomego przedmiotu wiszącego nad łóżeczkiem. Dodawano mimochodem, że badania zmierzają do ustalenia, czy badani urodzili się w takim szpitalu, gdzie wiesza się nad łóżeczkiem różne przedmioty, czy w innym szpitalu. Kolejny krok polegał na zachęceniu badanych do udziału w ukierunkowanym powrocie do dzieciństwa, którego finałem była „regresja do dnia narodzin". Wtedy badanych proszono, aby „oglądali samych siebie jak w telewizorze". Badanych, którzy „widzieli" poruszające się przedmioty, proszono o szczegóły. Zaskakujące jest to, że aż 80 procent osób „przypominało sobie" bardzo

wczesne dzieciństwo, a 60 procent „pamiętało” poruszające się przedmioty nad ich łóżeczkiem.

Wszystko wskazuje na to (co nie jest zaskoczeniem), że zwłaszcza dzieci tworzą fałszywe wspomnienia, ponieważ z łatwością przychodzi im błędne przypisywanie zdarzeń (Ceci, Loftus, Leichtman i Bruck, 1994). Ponadto wiele danych ujawnia łatwość, z jaką fałszywe wspomnienia generowane są na przykład ze stereotypów płci (Lenton, Blair i Hastie, 2001). Ira E. Hyman wskazuje na znaczenie, jakie dla tworzenia fałszywych wspomnień ma jakakolwiek wiedza dotycząca wspominanych faktów (Hyman i in., 1995) oraz powiązanie zdarzeń z Ja.

W tworzenie fałszywych wspomnień uwikłane są trzy procesy: (1) zdarzenie musi być uznane za wiarygodne, (2) konstruowane są i obraz, i narracja dotyczące zdarzenia oraz (3) źródło zdarzenia (a przede wszystkim wspomnienia) jest błędnie przypisywane do własnych zasobów pamięciowych, a nie do zewnętrznej sugestii. Warto dodać, że czynnikiem wspomagającym tworzenie fałszywych wspomnień są emocje. Nic więc dziwnego, że takie wspomnienia często się pojawiają w trakcie terapii psychologicznej.

Ira Hyman i Elizabeth Loftus zauważają jednak, że pamięć jest zawsze generatywna. Oznacza to, że ludzie nie tylko przypominają sobie swoją przeszłość, ale także ją tworzą w trakcie wspominania. Tworzą ją zależnie od kontekstu, od uwarunkowań społecznych i od wiedzy ogólnej (Hyman i Loftus, 1998). Dlatego też oczekiwanie pamięci wiernej faktom jest

złudzeniem. Można raczej mówić o mniej lub bardziej fałszywych wspomnieniach niż o przeciwstawieniu wspomnień fałszywych wspomnieniom prawdziwym.

Badania nad fałszywymi wspomnieniami, poza istotnym znaczeniem dla teorii psychologicznej, mają także oczywiste znaczenie praktyczne. Problematyka zeznań świadków jest tego najlepszym przykładem. Badania te budzą jednak wiele poważnych sprzeciwów zarówno natury merytorycznej, jak i ideologicznej, na przykład z pozycji feministycznych. Pod względem merytorycznym krytykuje ten nurt badań Kenneth S. Pope, wskazując na różnorodność i brak definicji terminów używanych do opisu tych zjawisk. Wymienia między innymi takie terminy, jak syndrom fałszywej pamięci, represja, dysocjacja, motywowane zapominanie, ukierunkowane zapominanie, amnezja, hamowanie retroaktywne, sugestia, autohipnoza i wiele innych, jako wykorzystywane do opisu na przykład odzyskanej pamięci dotyczącej molestowania seksualnego (Pope, 1998). Z pozycji ideologicznych zaś występuje Emily Gaerder, która zarzuca badaczom skupionym wokół Loftus tendencyjny, negatywny stosunek do kobiet. Pisze ona, że kobiety te (które – dodajmy – najczęściej doświadczały powrotu wypartych wspomnień związanych z molestowaniem seksualnym i najczęściej też były badane w pracach nad fałszywymi wspomnieniami) przedstawiane są jako osoby histeryczne, zaburzone, skupiające na sobie uwagę i skrajnie podatne na sugestie (Gaerder, 2000).

Zauważmy jednak, że fałszywe wspomnienia są tylko jednym z wielu (choć możliwe, że najbardziej skomplikowanym)

przejawów deformacji treści pamięci autobiograficznej. Zwracał na to uwagę Anthony Greenwald, który opisał to jako redagowanie wspomnień w taki sposób, aby były zgodne z doraźnymi interesami Ja. Zdaniem Greenwalda uzgadnianie przeszłości z teraźniejszością to zjawisko pospolite i bardzo funkcjonalne (Greenwald, 1980), a co więcej, przypominające działalność Ministerstwa Prawdy z Orwellowskiego *Roku 1984*. W Ministerstwie Prawdy korygowano między innymi treść starych książek i czasopism tak, aby poglądy w nich wyrażane były zgodne z aktualnie obowiązującymi. Prowadziło to do kształtowania nowego, fałszywego obrazu świata (ramka 8.21).

RAMKA 8.21

POD OKIEM WIELKIEGO BRATA

W dole na ulicy wiatr szarpał naderwanym plakatem, na zmianę to zasłaniając, to odkrywając napis A N G S O C. Angsoc. Nienaruszalne zasady angsocu. Nowomowa, dwójmyślenie, zmienność przeszłości. Wydawało mu się, że wędruje przez dżunglę porastającą morskie dno, zagubiony w potwornym świecie, w którym on także jest potworem. Czuł się zupełnie sam. Przeszłość była martwa, przyszłość niewyobrażalna. Jaką miał pewność, że po jego stronie stoi choć jeden żywy człowiek? I skąd mógł wiedzieć, czy panowanie Partii nie będzie trwało wiecznie? Zamiast odpowiedzi ujrzał trzy hasła wypisane na białej fasadzie Ministerstwa Prawdy:

WOJNA TO POKÓJ
WOLNOŚĆ TO NIEWOLA
IGNORANCJA TO SIŁA

Wyjął z kieszeni dwudziestopięciocentówkę. Na niej również wyraźnymi maleńkimi literkami wypisano te same hasła; rewers zdobiło oblicze Wielkiego Brata. Nawet z monety jego oczy śledziły każdy ruch. Ta sama podobizna widniała na monetach, znaczkach, okładkach książek, opakowaniach papierosów – wszędzie. I zewsząd obserwowały cię oczy,

a głos napominał. We śnie czy na jawie, w pracy, podczas posiłków, w budynku czy na powietrzu, w kąpieli czy w łóżku – nie miałeś dokąd uciec. Nic nie było twoje oprócz tych kilku centymetrów sześciennych zamkniętych pod czaszką.

George Orwell, *Rok 1984*, tłum. T. Mirkowicz,
PIW, Warszawa 1989, s. 22.

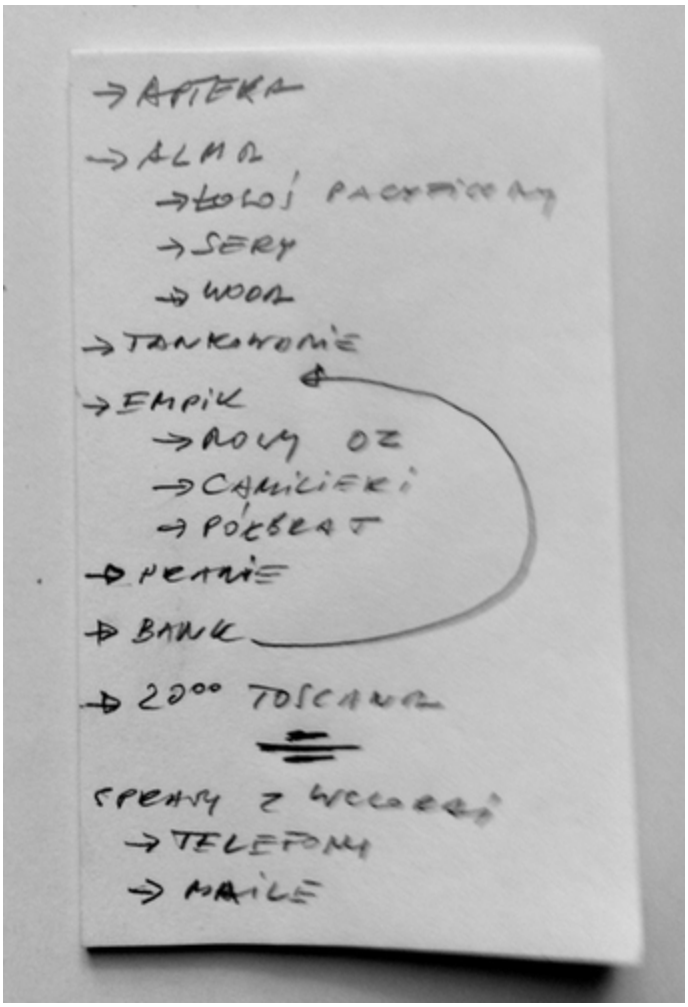
8.6.7. PAMIĘĆ PROSPEKTYWNA

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że pamięć jest zawsze retrospektywna – w tym sensie, że dotyczy zdarzeń przeszłych. Od pewnego czasu zwraca się uwagę na to, że problemy pamięci (i z pamięcią) dotyczą także przyszłości. Pojawił się w psychologii termin „pamięć prospektywna", a sam problem należy obecnie do modnych tematów badań nad pamięcią.

Samo zjawisko jest niejednorodne (Kvavilashvili i Ellis, 1996; McDaniel i Einstein, 2007). Po pierwsze, jest to pamięć oparta na zdarzeniach (jak tylko skończy się zebranie w pracy, muszę porozmawiać ze Stefanem). Po drugie, jest to pamięć oparta na czasie (w piątek o 19.00 wizyta u dentysty). Po trzecie, jest to pamięć oparta na aktywności (posadzę werbenę, a potem przytnę żywopłot).

RAMKA 8.22

PAMIĘTAJ, CO MASZ ZROBIĆ



Rycina 8.9.
Lista zadań do wykonania, w tym także zadania wczorajsze.

Wydawałoby się, że dobrze panujemy nad naszymi planami i zadaniami, ale przecież każdego dnia zapominamy o czymś, co mieliśmy zrobić, o tym, gdzie mieliśmy być. Wiele danych pokazuje, że problem ten nasila się w okresie późnej dorosłości (Niedźwieńska, 2013), a także pod wpływem rozmaitych czynników patogennych. Tak więc systematyczne zażywanie ecstazy pociąga za sobą zaburzenia we wszystkich wersjach

pamięci prospektywnej (Rendell, Gray, Henry i Tolan, 2007). Podobne efekty pociąga za sobą długotrwałe nadużywanie alkoholu (Hefferman, 2008).

8.6.8. ZAPOMNIEĆ NA ŻYCZENIE

Zapominanie należy do zjawisk dobrze znanych, bo dokuczliwych. Poza nielicznymi wyjątkami zapominamy wszyscy i praktycznie rzecz biorąc, każda informacja może zostać zapomniana. Bronimy się przed zapominaniem (ramka 8.23), ale i tak zapominamy.

RAMKA 8.23

PROSTE SPOSOBY NA NIEPAMIĘĆ

Metodę, która przez wiele miesięcy miała ich bronić przed zanikiem pamięci, wymyślił Aureliano. Odkrył ją przypadkowo. Dobrze znając bezsenność, gdyż był jednym z pierwszych, którzy jej ulegli, opanował do perfekcji sztukę złotniczą. Pewnego dnia szukał małego kowadełka, którego używał do walcowania metali, i nie mógł przypomnieć sobie nazwy tego narzędzia. Ojciec podpowiedział mu: „kowadełko". Aureliano wypisał to na kawałku papieru i przykleił etykietę do przedmiotu. W ten sposób mógł mieć pewność, że nie zapomni tej nazwy w przyszłości. Nie przyszło mu na myśl, że jest to pierwszy objaw zaniku pamięci, ponieważ przedmiot miał nazwę trudną do zapamiętania. W kilka dni później jednak odkrył, że z trudem przypomina sobie nazwy prawie wszystkich przedmiotów w laboratorium. Tak więc oznaczył je wszystkie odpowiednimi kartkami i wystarczyło przeczytać napis, żeby je rozpoznać. Kiedy ojciec zakomunikował mu z przerażeniem, że zapomniał prawie wszystkie najważniejsze wydarzenia ze swego dzieciństwa, Aureliano zapoznał go ze swoją metodą i José Arcadio Buendia zastosował ją praktycznie w całym domu, a później narzucił całemu miasteczku. Pędzelkiem umoczonym w farbie malował na każdej rzeczy jej nazwę: stół, krzesło, zegar, drzwi, ściana, łóżko, garnek. Wyszedł do zagrody i oznaczył

wszystkie zwierzęta i rośliny: krowa, koza, świnia, kura, juka, malanga, banany. Stopniowo obserwując nieskończoność wariantów zaniku pamięci, zdał sobie sprawę, że może nadejść dzień, kiedy będą rozpoznawać rzeczy po napisach, ale zapomną ich przeznaczenia. Wtedy rozszerzył swoje napisy. Etykieta, którą zawiesił na szyi krowy, była przykładem sposobu, w jaki mieszkańcy Macondo byli zdecydowani walczyć z chorobą: „To jest krowa, trzeba ją doić co rano, żeby dawała mleko, a mleko trzeba zagotować, potem zmieszać z kawą i zrobić kawę z mlekiem". Tak więc żyli w wymykającej się rzeczywistości, którą chwilowo mogli schwytać za pomocą słów, ale która musiała wymknąć się bezpowrotnie wraz z zapomnieniem wartości słowa pisanego.

U wylotu drogi z moczarów umieszczono napis „Macondo", a nieco dalej inny, większy, przy głównej ulicy: „Bóg istnieje". We wszystkich domach opracowano klucze dla utrwalenia w pamięci przedmiotów i uczuć. Ale system ten wymagał takiej czujności i takiej siły moralnej, że wiele osób uległo czarowi rzeczywistości wyimaginowanej, którą sami wymyślili i która była mniej praktyczna, ale za to wygodniejsza i bardziej pocieszająca. Do rozpowszechnienia tej mistyfikacji szczególnie przyczyniła się Pilar Ternera, gdy wpadła na myśl odczytywania przeszłości z kart, tak jak dawniej odczytywała z nich przyszłość. Dzięki temu cierpiący na bezsenność zaczęli żyć w świecie zbudowanym z niepewnych możliwości karcianych, gdzie z trudem można było sobie przypomnieć ojca jako ciemnowłosego mężczyznę przybyłego w początkach kwietnia, a matkę jako kobietę o smagłej cerze, ze złotym pierścionkiem na lewej ręce, i gdzie data czyjegoś urodzenia sprowadzała się do ubiegłego wtorku, kiedy w laurowym krzaku śpiewał skowronek. Zniechęcony bezskutecznością stosowanych środków, José Arcadio Buendia postanowił wtedy skonstruować maszynę pamięciową, taką jak kiedyś pragnął mieć, żeby spamiętać wszystkie cudowne wynalazki Cyganów. Mechanizm ten miał polegać na możliwości powtarzania co rano, od początku do końca, wszystkich wiadomości nabytych w ciągu życia; wyobrażał sobie to jako olbrzymi obrotowy słownik, którego ruchem kierowałby ktoś umieszczony na osi, za pomocą korby, tak żeby w ciągu kilku godzin mogły przesuwać się przed jego oczami pojęcia najbardziej potrzebne do życia. Zdążył już napisać około czternastu tysięcy fiszek.

Gabriel Garcia Márquez, *Sto lat samotności*, tłum. G. Grudzińska i K. Wojciechowska, PIW, Warszawa 1974, s. 50–51.

Zauważmy jednak, że w grę wchodzą co najmniej dwie sytuacje. Pierwsza to taka, gdy wiemy, że coś pamiętamy, ale nie możemy sobie tego przypomnieć. Wiemy na przykład, że Iwan Pawłow prowadził badania na zwierzętach, ale nie pamiętamy, czy to były psy, czy łabędzie[5]. Druga sytuacja to ta, gdy nie pamiętamy czegoś i nie mamy żadnych sygnałów, że wcześniej te dane pamiętaliśmy. Oczywiście w drugiej sytuacji można mówić o zapominaniu, pod warunkiem, że obiektywnie rzecz biorąc, są przesłanki oczekiwania wspomnień, na przykład byliśmy świadkami czy uczestnikami danego zdarzenia, uczyliśmy się danego zbioru informacji i tym podobne, ale nie potrafimy sobie przypomnieć żadnego szczegółu.

W literaturze psychologicznej roi się od sugestii dotyczących ukierunkowanego (motywowanego) zapominania, wyparcia. Dane popierające tezę, jakoby istniała tendencja (świadoma lub nie) do zapominania tego, co przykre, budzące sprzeczności, sprawiające ból, poczucie winy i tym podobne, najczęściej mają naturę albo kliniczną, albo anegdotyczną. Wiele danych o odzyskanych wspomnieniach, o czym była mowa wcześniej, dotyczy właśnie takich wspomnień, o których *a priori* sądzi się, że zostały wyparte.

Dane kliniczne zasługują na uwagę z dwóch powodów. Po pierwsze dlatego, że dostarczają informacji na temat wyparcia czy motywowanego zapominania. Po drugie zaś dlatego, że dostarczają danych na temat myśli ruminatywnych, czyli uporczywego mimowolnego przypominania sobie zdarzeń negatywnych o dużym ładunku emocjonalnym. Pierwsze wskazują na możliwość psychicznego unikania przykrych treści,

a drugie – na niemożność uniknięcia tych treści. Istnieją zatem dwa zjawiska wyraźnie ze sobą sprzeczne, a obu przypisuje się znaczenie adaptacyjne.

Przesunięcie w kierunku pozytywnych wspomnień jest powszechnie znane – pamiętamy więcej zdarzeń pozytywnych niż negatywnych, choć trudno byłoby dowieść, że zależy to od tendencji pamięci, a nie od rzeczywistej proporcji między zdarzeniami pozytywnymi i negatywnymi.

Istnieją jednak dane eksperymentalne, które w odróżnieniu od prac nad wyparciem (motywowanym zapominaniem), nazywa się zapominaniem ukierunkowanym (*directed forgetting*). W serii cytowanych już badań na ten temat stwierdzono, że na przykład materiał opatrzony wskazówkami „zapamiętaj" był lepiej pamiętany niż materiał opatrzony wskazówką „zapomnij" (Pope, 1998). W innych badaniach proszono uczestników, którzy otrzymywali dwie listy słów, albo (w grupie 1) aby zapamiętali obie listy, albo (w grupie 2) by zapamiętali pierwszą, a zapomnieli drugą. Wyniki były zgodne z instrukcjami. Lista pierwsza była tak samo dobrze pamiętana w obu grupach, lista druga zaś – gorzej w grupie ze wskazówką „zapomnij" niż w grupie ze wskazówką „zapamiętaj" (Sego, 1998). Badania te pokazały też, że młodsi badani lepiej zapamiętują materiał niż starsi. W innych badaniach stwierdzono jednak, że wskazówka „zapomnij" skutecznie modyfikuje zapamiętywanie u dorosłych badanych (studentów), natomiast nie ma wpływu na zapamiętywanie u dzieci – te jednakowo dobrze zapamiętywały materiał opatrzony wskazówką „zapamiętaj" i wskazówką „zapomnij" (Lehman, Morath, Franklin i Veronique, 1998).

Jest możliwe, że ukierunkowane (intencjonalne) zapominanie to nie to samo, co wyparcie. Jednakże dane dotyczące braku wpływu wskazówki „zapomnij” u dzieci mogą stawiać pod znakiem zapytania przekonanie o łatwości, z jaką dzieci wypierają niechciane informacje.

PODSUMOWANIE

Pytanie, czy jesteśmy dziećmi swojego doświadczenia, nie jest retoryczne. Chyba nie ulega wątpliwości, że uczymy się i zapamiętujemy przede wszystkim te czynności i te informacje, które mają dużą użyteczność. Uczymy się także czynności i informacji, które są nadwyżką w stosunku do bieżących wymagań i stanowią materiał, z jakiego można generować nowe programy postępowania i nowe pomysły.

Informacje i czynności, które nie są używane, ulegają stopniowej destrukcji, choć destrukcja ta nie przebiega jednakowo w odniesieniu do wszystkich elementów. Z drugiej strony jednak zasoby pamięci są generatywne i na tym także polegają przekształcenia czynności (wplatanie nowych elementów, innowacje) i przekształcenia danych poznawczych (uzupełnienia zmierzające do nadania większego sensu, uzgadnianie z postawami, uzgadnianie z emocjami, motywowane czy ukierunkowane zapominanie i tak dalej). Wreszcie, tworzenie nowych, fałszywych wspomnień. Wszystko to nakazuje z wielką ostrożnością przyjmować deterministyczny sposób myślenia o zależności między doświadczeniami przeszłości i osobowością

jednostki. Zapewne jest tak, że doświadczenie kształtuje każdego z nas, ale z drugiej strony każdy z nas „redaguje” swoje doświadczenia. Wiele z tych modyfikacji zasobów doświadczenia dokonuje się bezwiednie, poza świadomością jednostki. Wiele jednak ma charakter intencjonalny. Doświadczenie z przeszłości to źródło sposobów działania i narzędzi, źródłem celów zaś są wyobrażenia przyszłości. Nasze działania są wyznaczane także przez przyszłość, a ściśle – przez wyobrażenia przyszłości.

Poza przeszłością, reprezentowaną w zasobach doświadczenia, poza przyszłością, reprezentowaną w naszych wyobrażeniach, nasz sposób myślenia i działania wyznacza także teraźniejszość, reprezentowaną przez sytuację, w jakiej się znajdujemy. Wszelkie próby eliminowania cech sytuacji jako wyznaczników funkcjonowania jednostki prowadzą do poważnego zubożenia myśli psychologicznej.

Konkludując, jesteśmy dziećmi doświadczenia, ale nie tylko. Jesteśmy też dziećmi naszych pragnień, fantazji. Z pewną przesadą można powiedzieć, że jesteśmy dziećmi swego przeznaczenia. Jesteśmy także – i wciąż na nowo – dziećmi warunków, w jakich żyjemy. Żaden z tych elementów nie jest ważniejszy od innych.

---

[1] Jonasz Kofta zwykł mawiać, mając na myśli poezję, że tekst zależy od kontekstu. Reguła ta jest ogólniejsza, dotyczy percepcji obiektów fizycznych, percepcji społecznej i innych.

[2] Przypomnijmy sobie, ile prób wykonuje człowiek, który zgubił właściwy klucz i korzysta z innego, podobnego klucza. Po

pierwszej próbie powinien wiedzieć, że klucz jest bezużyteczny. Tymczasem można oglądać dziesiątki bezskutecznych prób. Dlaczego?

[3] Co nie wydaje się nazbyt zaskakujące, gdy przypomnimy, że w większości badań tego rodzaju uczestniczą studenci psychologii, uczący się już podczas kursów wstępnych o zależności między postawami i zapamiętywaniem.

[4] Nie znaczy to, że podaję w wątpliwość wszelkie wspomnienia dotyczące przemocy czy molestowania seksualnego. Oznacza tylko tyle, że **oprócz** autentycznych dramatów dzieci liczne są także przypadki wspomnień bezpodstawnych, fałszywych.

[5] Jak twierdziła pewna kandydatka na studia psychologiczne.

DLACZEGO WSZYSCY CHCĄ BYĆ INTELIGENTNI?

Trudno nie zauważyć, że jedną z najbardziej cenionych (szczególnie wśród ludzi wykształconych) właściwości ludzkich jest inteligencja. Prawie wszyscy chcą być inteligentni, nikt nie chce być mniej inteligentny, niż jest. Określenie „inteligentny" stało się nobilitujące. Kiedy wpiszemy do Google'a frazę „inteligentne rzeczy", to w ciągu 40 sekund dostaniemy listę blisko półtora miliona wyników. Nieco mniej, jeśli wpiszemy „inteligentne przedmioty", podobną liczbę, jeżeli wpiszemy „inteligentni ludzie". Jak widać, najwięcej uwagi przyciągają inteligentne rzeczy. Znajdziemy pośród nich i inteligentny puder, i inteligentny budzik, inteligentny silnik samochodowy, a nawet inteligentny wibrator.

Inteligencja jest przedmiotem dumy, a brak inteligencji – powodem do wstydu. Kiedy przed laty w ramach zajęć na studiach psychologicznych studenci zapytywali innych studentów, do czego trudno byłoby im się przyznać, okazało się, że najtrudniej do braku inteligencji, znacznie trudniej niż na przykład do nieuczciwości czy innych zawstydzających rzeczy[1]. Nazwanie kogoś inteligentnym traktowane jest jako bardzo wysoka pozytywna ocena, do tego stopnia, że podczas zabawy w nocnym

lokalu w Karpaczu pewien mężczyzna, komplementując nowo poznaną towarzyszkę, powiedział jej: „Pani tak inteligentnie wygląda", na co ona z wdziękiem odparła: „A pan tak inteligentnie tańczy". Wygląda na to, że „posiadanie inteligencji" staje się ważnym postulatem kultury masowej. Różnorodne postacie show biznesu nie szczędzą wysiłków, aby przekonywać świat o „posiadanej" inteligencji i o przynależności do elitarnej społeczności MENSA, skupiającej osoby o najwyższych wskaźnikach inteligencji.

RAMKA 9.1

PO CZYM POZNAJESZ, ŻE KTOŚ JEST INTELIGENTNY

Pewna internautka zadała pytanie, po czym inni poznają inteligentnych ludzi.
Oto jedna z odpowiedzi (zapis oryginalny):

hujex 2013.01.25 [19:05]
„to oczywiście jest moja własna opinia:
Człowieka inteligentnego nie poznaje się po przekonaniach.
Człowiek inteligentny nigdy nie jest pewny swojego zdania.
Człowiek inteligentny może zrobić coś głupiego, a głupi nie zrobi nic inteligentnego z zamiarem.
Człowieka inteligentnego można poznać po tym że broniąc nawet z góry przegranego zdania używa logicznych inteligentnych odpowiedzi (całość trzyma się kupy).
Najprostszym przejawem inteligencji jest negacja powszechnie uznanego zdania i sensowna argumentacja. Na przykład: «Czy robienie dzióbków jest głupie, czemu tak UWAŻASZ?» – chodzi tu o to żeby przejawić umiejętność wyrażania własnego zdania. Odpowiedź «nie», zmusza do przedstawienia własnego zdania nawet jeśli jest różne od własnego uważania, bo w końcu który z was mówi że robienie dzióbków nie jest głupie?"

http://f.kafeteria.pl/temat/f1/po-czym-poznajecie-inteligentnych-ludzi-p_5011402.

Inteligencja traktowana jest także jako ważny składnik zasobów osobistych. Stevan Hobfoll z jednej strony, z drugiej zaś Roy Baumeister traktują ją (*explicite* lub *implicite*) jako ważną przesłankę radzenia sobie z wyzwaniami codzienności. Co ciekawe, obaj autorzy – choć nie mówią tego wprost w odniesieniu do inteligencji – uważają, że zasoby są wyczerpywalne, a zarazem odnawialne, a Baumeister idzie dalej i powiada, że są trenowalne (Baumeister, Bratslavsky, Muraven i Tice, 1998; Hobfoll, 1989, 2006). Z drugiej strony wskazuje się, że inteligencja jest zasobem pożądanym nie tylko osobiście, ale także w relacjach interpersonalnych. Tak więc międzykulturowe badania Davida Bussa dowodzą, że inteligencja to jeden z najważniejszych zasobów oczekiwanych przez kobiety u mężczyzn. Z badań Bussa wynika, że inteligentni mężczyźni (przy pozostałych cechach wyrównanych) są wyżej cenieni na rynku matrymonialnym niż mężczyźni mniej inteligentni (Buss, 1995, 1996). Nie oznacza to bynajmniej, że tylko inteligentni mężczyźni mogą odnieść sukces reprodukcyjny, mają oni jednak więcej potencjalnych partnerek do wyboru.

Jest coś magicznego w tym powszechnym pragnieniu inteligencji. Magicznego, bo ludzie pragną inteligencji, choć nie zawsze wiedzą, czego pragną. Odpowiedź na pytanie, czym jest inteligencja, nie jest bowiem łatwa, ani dla człowieka z ulicy, ani – jak się okazuje – dla specjalistów.

9.1. CO TO JEST INTELIGENCJA?

Lista odpowiedzi na to pytanie jest niezmiernie długa, co więcej, nie ma tu zgodności nawet w sprawach podstawowych. Najlepszym tego dowodem okazało się tak zwane sympozjum Roberta Sternberga z roku 1986, podczas którego grono najwybitniejszych specjalistów w dziedzinie inteligencji próbowało ustalić, czym jest inteligencja, i które – jak wynika z podsumowania tego wydarzenia – raczej nie przyniosło rezultatów. Wypracowano kilka roboczych definicji inteligencji, niestety ich pogodzenie ze sobą okazało się niemożliwe (Sternberg i Detterman, 1986). Linda Gottfredson dziesięć lat później uciekła się do zabiegu niespotykanego w nauce i zaproponowała głosowanie nad definicją inteligencji. Sformułowaną przez siebie definicję wysłała do stu najwybitniejszych specjalistów z prośbą, żeby się pod nią podpisali. Uczyniło to pięćdziesięciu dwóch, co pokazuje nie tylko złożoność zagadnienia, ale i zakres różnicy zdań (Gottfredson, 1997). Zabieg zaproponowany przez Gottfredson wydaje się jednak równie dziwaczny, jak decydowanie o prawdzie większością głosów.

RAMKA 9.2

FORREST GUMP

Jedno wam powiem: życie idioty to nie bułka z masłem. Ludzie śmieją się, tracą cierpliwość, traktują podle. Niby wszyscy wiedzą, że mają być wyrozumiali dla upośledzonych, ale wierzcie mi – wcale tak nie jest. Ale nie narzekam, bo w sumie całkiem nieźle ułożyło mi się w życiu.

Jestem idiota od urodzenia. Mój iloczyn rozumu wynosi niecałe 70, więc się kwalifikuję. Przynajmniej tak twierdzą ci, co się znają. Mówiąc fachowo, to pewno jestem debil albo imbecyl, ale ja osobiście wolę uchodzić za półgłówka, bo te inne nazwy kojarzą się z Mongołami, co to mają oczy usadzone tak blisko siebie, że wyglądają jak Chińczyki, a w dodatku się ślinią i bawią same sobą.

Żaden ze mnie orzeł, fakt, ale nie jestem tak głupi, jak się ludziom zdaje, bo to, co oni widzą, nijak się nie ma do tego, co się telepie w mojej łepetynie. Umiem myśleć całkiem do rzeczy, ale kiedy próbuję coś powiedzieć albo napisać, to wychodzi, jakbym pod sufitem miał galaretę.

(...)

Mama uznała, że pośle mnie do normalnej szkoły, to może stanę się jak inni, ale po pewnym czasie wezwano ją i powiedziano, że to nie miejsce dla mnie. Pozwolili mi zostać do końca roku szkolnego. Czasem siedziałem sobie grzecznie w ławce, nauczycielka coś tam ględziła, a do mnie nic nie docierało, bo patrzyłem na ptaki i wiewiórki, które skakały po dużym dębie za oknem. A czasem ogarniało mnie jakieś takie dziwne uczucie i strasznie krzyczałem, a wtedy nauczycielka mówiła, żebym wyszedł z klasy i posiedział sobie na korytarzu. Dzieciaki w szkole nie chciały się ze mną bawić ani nic, tylko mnie ganiały albo próbowały wnerwić, a potem się ze mnie śmiały.

(...)

Curtis ma samochód i razem jeździmy na trening. Któregoś dnia schodzę na dół, a on stoi pochylony nad ściekiem i przeklina jak diabli. Okazuje się, że złapał gumę i kiedy zmieniał koło, położył śruby na deklu, potem niechcący go potrącił i śruby wpadły do ścieku.

Wygląda na to, że się spóźnimy na trening, co nie wróży nam za dobrze u trenera, więc mówię do Curtisa:

– Odkręć po jednej śrubie z reszty kół. Po trzy na każdym kole starczą, a my dojedziemy na czas.

Curtisowi przekleństwo staje w gardle, a on sam patrzy na mnie, patrzy i wreszcie się pyta:

– Skoro taki z ciebie idiota, jakżeś to wykombinował?

A ja na to:

– Może jestem idiota, ale nie jestem głupi.

(...)

Najpierw doktor gada jakieś bzdury, co to nie rozumiem z nich ani słowa, ale po jakimś czasie mam wrażenie, jakby mówił o mnie.

– *Idiot-savant* to połączenie geniusza i idioty... – powiada i wszyscy studenci kierują na mnie gały. – To ktoś, kto nie potrafi zawiązać krawata, kto ledwo sobie radzi ze sznurówkami, kto ma umysł dziecka sześcio-, góra dziesięcioletniego i, w tym akurat wypadku, ciało jak... hm, adonis.

Wcale mi się nie podoba uśmiech doktora, ale nie mam wyjścia, siedzę dalej.

– W mózgu *idiot-savant* są zakamarki, w których drzemie geniusz. Na przykład obecny tu Forrest potrafi rozwiązywać skomplikowane zadania matematyczne, z którymi wy nie dalibyście sobie rady, oraz grać

skomplikowane utwory muzyczne z równą łatwością co Liszt czy Beethoven. Oto prawdziwy *idiot-savant* – mówi i zamaszystym ruchem wskazuje mnie łapą.

(...)

Siedzę w tym ich centrum NASA miesiąc czy koło tego. Przez ten miesiąc badają mnie i testują, i przepytują, zupełnie jakby szykowali mnie do występu w programie Johnny Carsona.

Ale to nie gwiazdę telewizyjną chcą ze mnie zrobić.

Któregoś dnia idziemy do takiej wielkiej sali i tam mi wreszcie tłumaczą, o co chodzi.

– Gump – mówią – chcemy cię wysłać w kosmos. Doktor Duke słusznie zauważył, że masz w głowie komputer, w dodatku doskonały komputer. Jeśli odpowiednio cię zaprogramujemy, możesz w znacznym stopniu przyczynić się do rozwoju amerykańskiego programu badań kosmicznych. Co ty na to?

Przez chwilę dumam nad odpowiedzią, potem mówię, że muszę się najpierw spytać mamy, a wtedy oni dają mi dużo lepszy powód, dlaczego powinnem lecieć w kosmos. Jak nie polecę, mówią, to trafię na dziesięć lat za kratki.

No więc się zgadzam, a ilekroć się na coś zgadzam, to zawsze wdeptuję w gówno.

(...)

Naprzeciw mnie siedział pomarszczony staruszek w czarnym garniturze, getrach, z muchą pod szyją. Przed sobą na stoliku miał szachownicę.

Raz na jakiś czas przesuwał figury, więc w końcu się skapowałem, że gra w pojedynkę.

Miałem jeszcze godzinę do odjazdu autobusu, więc spytałem go, czy nie chce rozegrać normalnej partii. Nic nie powiedział, tylko łypnął na mnie gniewnie i znów wlepił gały w szachownicę.

Wpatrywał się w nią z pół godziny, po czym przestawił gońca białych. Już miał oderwać rękę, kiedy nie wytrzymałem:

– Przepraszam...

Podskoczył, jakby usiadł na pinesce, i spiorunował mnie wzrokiem.

– Przepraszam – mówię – ale jak pan wykona ten ruch, straci pan skoczka, a potem królową i znajdzie się w niezłych opałach!

Przeniósł oczy na szachownicę, ale nie oderwał ręki od gońca. Po chwili cofnął go na poprzednią pozycję.

– Chyba ma pan rację.

Znów zaczął dumać nad ruchem, a ja pomyślałem sobie, że czas wracać na dworzec autobusowy. Zaczęłem się zbierać, kiedy nagle staruszek powiada:

– Tak, przyznaję, to była bardzo wnikliwa uwaga.

Kiwnąłem maków ą.

– Najwyraźniej umie pan grać w szachy... Może zechciałby pan dokończyć tę partię ze mną? Niech pan gra dalej białymi.

– Nie mogę – mówię – bo muszę zdążyć na autobus, no nie?

Staruszek skinął głową i pożegnał mnie ruchem dłoni.

Wróciłem na dworzec. Ale zanim doszłem, ten głupi autobus wziął i odjechał, a następny jest dopiero jutro. Kurde balans, zmówiło się wszystko przeciw mnie czy co? Ale dobra, mam kupę czasu do zabicia, całe dwadzieścia cztery godziny, więc wędruję z powrotem do hotelu. Staruszek wciąż gra sam z sobą i najwyraźniej wygrywa. Kiedy podniósł wzrok i mnie zobaczył, dał znać, żebym klapł naprzeciwko niego. Sytuacja białych była pożal się Boże – straciły połowę pionków, jednego gońca i obie wieże; tylko patrzeć, jak im czarne załatwią hetmana.

Trwało prawie z godzinę, zanim wykaraskałem się z tarapatów, no a potem krok po kroku zaczęłem wygrywać. Staruszek mruczał i potrząsał głową. Wreszcie zastawiłem na niego pułapkę, a on dał się zwabić. Trzy ruchy i mat.

– A niech mnie kule biją! – zawołał. – Kim pan jest? – Więc mu się przedstawiłem.

– Nie, nie chodzi mi o pańskie nazwisko, tylko o to gdzie pan dotąd grywał. Bo chyba nigdy pana nie widziałem...

Wyjaśniłem mu, że na Nowej Gwinei.

– Wielkie nieba! Nie grał pan nawet w turniejach regionalnych?

Potrząsłem głową.

– Jestem byłym międzynarodowym arcymistrzem... Pan zaczął grać białymi, które absolutnie nie miały szansy wygrać, a jednak rozniósł mnie pan w pył!

Winston Groom, *Forrest Gump*, tłum. J. Leliwa,
Wydawnictwo Prima, Warszawa 1994.

Wszelkie próby definiowania inteligencji łączą ją z rozwiązywaniem zadań różnego rodzaju. Można więc – tak jak Gottfredson – mówić o ogólnej zdolności umysłowej, zbudowanej na bardziej szczegółowych zdolnościach, jak rozumowanie, rozwiązywanie problemów, na zdolności do abstrakcyjnego myślenia, rozumienia złożonych zagadnień czy szybkości uczenia się (Gottfredson, 1997). Oznacza to, że inteligencja to zdolność

wyższego rzędu, złożona z wielu zdolności bardziej podstawowych. Można też – jak Jan-Eric Gustafsson – mówić o inteligencji jako ogólnej zdolności zapewniającej radzenie sobie z problemami nowymi i złożonymi (Gustafsson, 1984). Podejście pierwsze kładzie nacisk na strukturę, podejście drugie – na funkcję inteligencji. Co więcej, to drugie jest bliskie myśleniu człowieka z ulicy.

RAMKA 9.3

TRZY RODZAJE INTELIGENCJI

Wiele lat temu Donald O. Hebb zwrócił uwagę na brak precyzji w rozważaniach nad inteligencją i na tendencję do traktowania jej jako zjawiska jednorodnego w swojej strukturze. Rozważając tę kwestię, wyróżnił trzy rodzaje (poziomy?) inteligencji:

Rycina 9.1.
Trzy rodzaje inteligencji według Donalda O. Hebba.

Źródło: Hebb, 1949, opracowanie własne.

1. Inteligencję typu A, to jest wrodzone możliwości organizmu (nie tylko człowieka). Ten potencjał z różnych powodów nie realizuje się w całości.
2. Inteligencję typu B, to jest tę część wrodzonych możliwości, która została faktycznie zrealizowana. Można powiedzieć, że to są rzeczywiste uzdolnienia organizmów.
3. Inteligencję typu C, czyli tę część inteligencji rzeczywistej, która poddaje się pomiarowi.

Przedstawia to rycina 9.1.

> Rzeczywiste możliwości organizmów mają swoje źródło nie tylko w potencjale wrodzonym (są przecież także, a może przede wszystkim, oddziaływania środowiska), a ujawniane możliwości w dużym stopniu zależą od czynników sytuacyjnych i doświadczanych emocji.

Jak widać, mamy do czynienia z nader skomplikowanym problemem, a zapoznając się z nim bliżej, dostrzegamy niemało bałaganu. Myślę, że stawia to w nowym świetle powszechne pragnienie inteligencji, bo jak już wspomniałem, nie zawsze wiadomo, czego to pragnienie dotyczy.

9.2. CZY TO COŚ WIĘCEJ NIŻ DOBRA PAMIĘĆ?

Strukturalne podejścia do inteligencji – a jest ich wiele (zob. Nęcka, 2003; Strelau, 2014) – kładą nacisk na procesy składowe tej ogólnej zdolności. Można to oczywiście rozpatrywać na wielu poziomach szczegółowości. Sądzę, że najlepiej to zrobić na poziomie średnim.

W literaturze wskazuje się kilka takich procesów. Są to: przetwarzanie informacji (myślenie), uwaga, pamięć i uczenie się, przy czym różni autorzy dominujące znaczenie przypisują jednemu albo dwu spośród nich. W istocie oznacza to gromadzenie, selekcjonowanie i przetwarzanie danych.

Gromadzenie danych to uczenie się i procesy pamięciowe. Sugestia Jeana Piageta, że inteligencja to po prostu dobra pamięć,

znalazła potwierdzenie w wielu pomysłach teoretycznych i badaniach. Po pierwsze, okazuje się, że sprawność rozwiązywania nowych i złożonych problemów jest skorelowana z szybkością dostępu do danych pamięciowych (Hunt, 1980), a po drugie, jest skorelowana z pojemnością pamięci roboczej (Kyllonen i Christal, 1990). Do tego można dodać wielkość dostępnych zasobów pamięciowych. Jeżeli bowiem proces myślenia potraktuje się jak zestawianie z sobą danych pochodzących z pamięci trwałej i z otoczenia, to liczba możliwych myśli, w tym także myśli nowych, jest wykładniczo zależna od liczby dostępnych danych i zdolności tworzenia kolejnych kombinacji.

RAMKA 9.4

STANISŁAW ULAM – MATEMATYK, FIZYK I ASTRONOM

Urodzony w 1909 roku, światowej sławy przedstawiciel lwowskiej szkoły matematycznej, obdarzony fenomenalną pamięcią Stanisław Ulam napisał:

„W latach 1919–1920 tak wiele pisano w gazetach o teorii względności, że postanowiłem dowiedzieć się o niej czegoś więcej i poszedłem na jeden z takich popularnych wykładów. Nie zrozumiałem wielu szczegółów, ale udało mi się uchwycić zasadnicze idee. To prawie tak jak nauka języka w dzieciństwie, kiedy zdobywa się umiejętność mówienia bez znajomości jakichkolwiek reguł gramatycznych. Ciekawe, że nawet w naukach ścisłych możliwe jest uchwycenie sedna sprawy bez pełnego zrozumienia podstaw. Pojąłem schemat szczególnej teorii względności, a nawet niektóre jej konsekwencje, chociaż nie umiałem sprawdzić tego matematycznie. Myślę, że tak zwane zrozumienie nie sprowadza się do stwierdzenia: tak lub nie. Na razie jednak nie istnieją jeszcze techniki pozwalające na określenie poziomu czy głębi zrozumienia przesłanek.

Moje zainteresowania stały się słynne wśród znajomych ojca, którym wspomniał on, że «zrozumiałem» teorię względności. Mój ojciec zwykł mawiać: «Wygląda na to, że ten chłopiec rozumie Einsteina!» Sądziłem, że powinienem utrzymać zdobytą w ten sposób reputację, chociaż

zdawałem sobie sprawę, że tak naprawdę nie rozumiem żadnego szczegółu. To właśnie wtedy zaczęto uważać mnie za «uzdolnione dziecko». Zachęciło mnie to do dalszego studiowania książek popularnonaukowych i naukowych – jestem pewien, że podobne doświadczenia są udziałem wielu dzieci, które potem wyrastają na uczonych.

Bardzo wcześnie wykazywałem ciekawość matematyczną. Mój ojciec miał w bibliotece wspaniałą serię niemieckich broszur o wspólnej nazwie Reklam. Pierwszą z nich była *Algebra* Eulera. Przejrzałem ją po raz pierwszy, gdy miałem dziesięć czy jedenaście lat, i doznałem dziwnego uczucia. Symbole wyglądały jak znaki magiczne; zastanawiałem się, czy pewnego dnia będę mógł je zrozumieć. To zdarzenie prawdopodobnie miało wpływ na rozwój mojego zainteresowania matematyką. Samodzielnie odkryłem sposób rozwiązywania równań kwadratowych. Pamiętam, że dokonałem tego w ogromnej koncentracji, dzięki niemal bolesnemu i nie całkiem świadomemu wysiłkowi. Chodziło o uzupełnienie do pełnego kwadratu w myśli, bez użycia papieru i ołówka.

W szkole średniej intrygował mnie problem istnienia nieparzystych liczb doskonałych. Liczba całkowita jest doskonała, jeśli jest równa sumie wszystkich swoich dzielników łącznie z jednością, wyłączywszy ją samą. Na przykład 6 = 1 + 2 + 3 jest liczbą doskonałą, jak również 28 = 1 + 2 + 4 + 7 + 14. Można zapytać: czy istnieje nieparzysta liczba doskonała? Odpowiedź nie jest znana do dziś.

W zasadzie nie przepadałem za lekcjami matematyki. Były suche, ja zaś nie lubiłem uczenia się na pamięć formalnych przepisów. Wolałem czytać sam.

W wieku około piętnastu lat trafiłem na traktat Gerhardta Kowalewskiego o rachunku różniczkowym. Nie miałem dostatecznego przygotowania z geometrii analitycznej, a nawet trygonometrii, ale pojęcie granicy, definicja liczb rzeczywistych, pojęcie pochodnej i całki bardzo mnie zaintrygowały. Postanowiłem czytać jedną lub dwie strony dziennie i jednocześnie uczyć się niezbędnych faktów z trygonometrii i geometrii analitycznej.

W antykwariacie znalazłem dwie inne książki, które zainteresowały mnie bardziej niż cokolwiek innego przez wiele następnych lat: *Teorię mnogości* Sierpińskiego i monografię o teorii liczb. Gdy miałem siedemnaście lat, wiedziałem o elementarnej teorii liczb co najmniej tyle samo, co teraz”.

Stanisław Ulam, *Przygody matematyka*,
Prószyński i S-ka, Warszawa 1996, s. 49–52.

Wielu badaczy wskazuje na uwagę. Sprawność rozwiązywania problemów zależy od zakresu lub pojemności pola uwagi (Hunt i Lansman, 1986), ale także od zdolności dzielenia i przełączania uwagi (Nęcka, 1994). Phillip L. Ackerman jako ważny korelat wskazuje również tempo uczenia się nowych czynności (Ackerman, 1994).

Można zatem powiedzieć, że inteligencja rozumiana jako zdolność rozwiązywania problemów nowych i złożonych jest pochodną bardziej podstawowych procesów poznawczych: pamięci i uczenia się, uwagi oraz przetwarzania informacji.

9.3. ILE JEST RÓŻNYCH INTELIGENCJI

Wystarczy zajrzeć do dowolnej biblioteki psychologicznej albo dobrze zaopatrzonej księgarni, żeby zobaczyć, dotknąć, przejrzeć książki o rozmaitych inteligencjach. Znajdziemy tam inteligencję społeczną, emocjonalną, motywacyjną, biznesową, a nawet inteligencję erotyczną, no i oczywiście inteligencję samą w sobie. Nie byłoby w tym nic dziwnego, gdyby owe książki dotyczyły inteligentnych i nieinteligentnych zachowań w różnych dziedzinach ludzkiego życia, tymczasem jedne z tych książek to zwyczajne poradniki godne Bridget Jones, inne zaś to prace, które zdają się przekonywać o specyficzności i odrębności inteligencji różnych rodzajów. Czy mamy zatem jedną inteligencję i używamy jej do wszystkich zadań i we wszystkich sytuacjach, czy raczej mamy wiele odrębnych inteligencji – każdą na użytek innej klasy zadań i innych sytuacji?

9.3.1. INTELIGENCJA PSYCHOMETRYCZNA I INTELIGENCJA PRAKTYCZNA

Najbardziej podstawowy podział wyróżnia inteligencję psychometryczną (a więc tę, którą mierzy się testami inteligencji) i inteligencję praktyczną (a więc tę, która przejawia się w zachowaniach, ale nie poddaje się pomiarowi testowemu). Z jednej strony są to na przykład członkowie klubu MENSA, z drugiej – tak zwani mistrzowie prowizorki, którzy w każdej sytuacji potrafią znaleźć rozwiązanie. Z jednej są ci, którzy z większym lub mniejszym powodzeniem wypełnili testy, z drugiej – zaradne i pomysłowe osoby, które nie zawsze potrafią czytać i pisać.

Inteligencja psychometryczna nieodmiennie kojarzy się z ilorazem inteligencji. Wskaźnikiem tej inteligencji jest tak zwany iloraz inteligencji (II lub z angielska IQ). Im wyższy, tym lepiej. Iloraz inteligencji – o czym nie wszyscy wiedzą, a nawet jeśli wiedzą, to nie zawsze o tym pamiętają – to pojęcie statystyczne. Podobnie jak pojęciem statystycznym jest zamożność. Są miejsca, gdzie ten, kto ma cztery krowy, jest człowiekiem zamożnym, i są takie, w których ten, kto posiadałby wszystkie krowy na świecie, zamożny by nie był. Pojęciem statystycznym jest także wzrost. Gdyby większość mieszkańców pewnego kraju mierzyła 180 centymetrów, to każdy, kto miałby 200 centymetrów wzrostu, byłby wysoki, a każdy, kto miałby 160 centymetrów, byłby niski. Podobne zasady rządzą ustalaniem ilorazu inteligencji. Jest to wartość względna określająca poziom osiągnięć danej jednostki przy wykonywaniu określonych zadań

w stosunku do typowego poziomu osiągnięć w danej populacji, co w pierwszej połowie XX wieku wykazał wrocławski psycholog William Stern. Tak więc pierwszym krokiem jest zawsze ustalenie, jaki rezultat osiąga około dwóch trzecich populacji (68 procent) przy rozwiązywaniu określonych zadań. To jest norma dla danej populacji. Krokiem drugim jest ustalenie, czy dany człowiek, wykonując to zadanie, uzyskuje rezultat równy, wyższy czy niższy w stosunku do normy, a także ustalenie, jak bardzo ów rezultat jest wyższy lub niższy od normy. W taki sposób ustala się zadania typowe na przykład dla dziesięciolatków, a potem sprawdza się, czy dany dziesięciolatek potrafi je rozwiązać, a jeśli tak, to czy potrafi rozwiązać zadania typowe dla jedenastolatka, a potem dla dwunastolatka. Mamy więc dwie wartości: wiek umysłowy (poziom rzeczywisty rozwiązywania zadań testowych – w skrócie WU) i wiek życia danej jednostki (w skrócie WŻ), a obie wartości wyrażone są jako liczba miesięcy. Stosunek wartości pierwszej do wartości drugiej wyznacza iloraz inteligencji według wzoru:

$$\text{II} = \frac{\text{WU}}{\text{WŻ}} \times 100$$

Z tego wzoru wynika, że im bliżej środka rozkładu wyników testowych, tym bardziej prawdopodobny jest wynik, a im bliżej krańców, tym mniejsze jest prawdopodobieństwo osiągnięcia danego rezultatu (ramka 9.5).

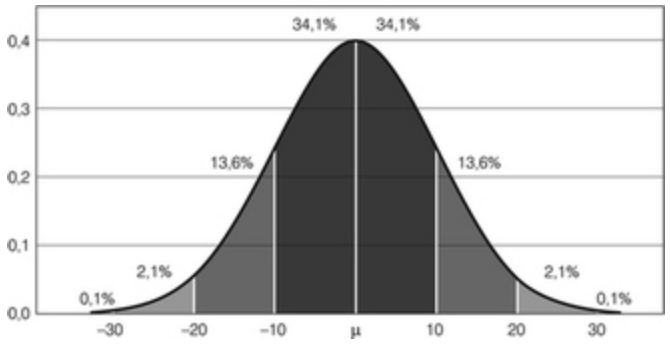
RAMKA 9.5

PRAWDOPODOBIEŃSTWO RÓŻNYCH POZIOMÓW IQ

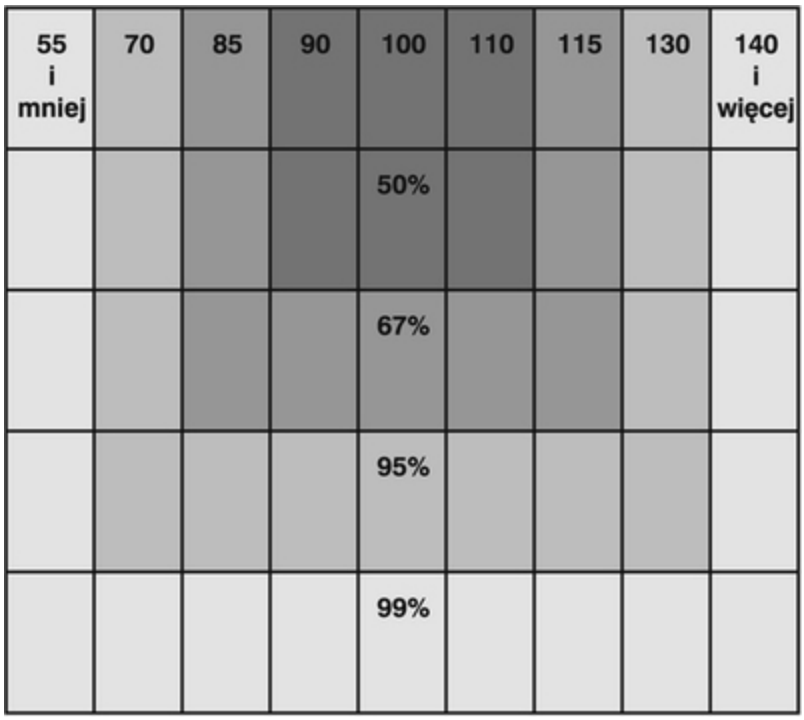
Jeśli przyjąć, że rozkład wyników testów inteligencji jest normalny (krzywa Gaussa), to prawdopodobieństwo uzyskania określonych wyników wygląda tak, jak na rycinie 9.2.

A w związku z tym rozkład prawdopodobnych ilorazów inteligencji wygląda tak, jak na rycinie 9.3.

Widnieją na niej skumulowane częstości (procenty) wskaźników inteligencji zależnie od ich wysokości. Połowa populacji ma inteligencję na poziomie średnim (od 90 do 110), jedna czwarta zaś ma inteligencję niższą lub wyższą od normy. Inteligencję na poziomie niższym niż 85 lub wyższym niż 115 ma po 16,5 procenta populacji, inteligencję niższą od 70 lub wyższą od 130 ma po 2,5 procenta populacji, a inteligencję niższą niż 55 lub wyższą niż 145 ma zaledwie po 0,5 procenta populacji.



Rycina 9.2.
Statystyczny rozkład wyników testów inteligencji.



Rycina 9.3.
Skumulowane częstości wskaźników inteligencji (w procentach).

Źródło: opracowanie własne.

Opisane wskaźniki inteligencji psychometrycznej (IQ) mierzy się za pomocą specjalnie przygotowanych testów i przykłada do systematycznie aktualizowanych norm. Sposób obliczania wskaźników inteligencji wskazuje wyraźnie na względność stosowanych miar oraz ich relatywizację do miar uzyskiwanych w populacji.

Pojęcie inteligencji praktycznej nie jest nowe. Prawie każdy z nas zna ludzi, którzy – jak zwykło się mówić – potrafią z niczego zrobić coś, a więc poradzić sobie znakomicie w bardzo trudnych sytuacjach. W psychologii naukowej zjawisko to doczekało się

nobilitacji za sprawą znakomitego badacza inteligencji – Roberta Sternberga. W swojej trójczynnikowej teorii inteligencji (zob. Sternberg, 1995) poza inteligencją ogólną i składnikami doświadczenia Sternberg wyróżnił także inteligencję praktyczną, którą rozumie jako mechanizm adaptacji do zmiennych warunków panujących w otoczeniu. Oznacza to, że człowiek nie tylko efektywnie radzi sobie z niekorzystnymi zmianami w otoczeniu (na przykład przy użyciu dostępnych środków potrafi usunąć negatywne konsekwencje zmiany), ale także w efektywny sposób zmienia swoje środowisko, tak aby optymalizować swoje działania, czy też warunki swojego życia.

Analiza przebiegu katastrofy statku Apollo 13 lecącego na Księżyc może być bardzo dobrym tego przykładem. Rozmiary katastrofy udało się ograniczyć, co umożliwiło szczęśliwy powrót na Ziemię, dzięki srebrnej taśmie, którą zabrał ze sobą jeden z astronautów (ramka 9.6).

RAMKA 9.6

NA KŁOPOTY: SREBRNA TAŚMA SAMOPRZYLEPNA

Kiedy Smylie w poniedziałek wieczorem włączył telewizor i dowiedział się o wypadku Apollo 13, natychmiast zatelefonował do biura Systemów Załogowych.

– Co wiemy o Trzynastce? – zapytał, kiedy dyżurny podniósł słuchawkę.

– Niewiele. Stracili tlen i przechodzą do LEM-a.

– Będzie problem z CO_2 – zauważył Smylie.

– I to poważny – zgodził się dyżurny.

– Zaraz przyjeżdżam.

Laboratorium Systemów Załogowych w Budynku 7 nie było zwyczajnym pomieszczeniem. Wśród wartego wiele milionów sprzętu znajdowała się też wielka jak pokój komora próżniowa. Wykorzystywano ją dla testów systemu kontroli środowiska, plecaków używanych na powierzchni Księżyca, a także samych skafandrów. Ciśnienie w komorze można było zredukować od atmosferycznego do 0,37 atmosfery używanego w kabinie, a nawet do księżycowej niemal próżni. Podobnie jak moduły załogowy i księżycowy, komorę wyposażono także w system oczyszczania powietrza, oparty na wodorotlenku litu.

Gdy Smylie pędził do Budynku 7, niecałą godzinę po ogłoszeniu wiadomości o wypadku, w jego głowie zaczynało się formować cudownie proste rozwiązanie problemu dwutlenku węgla w Wodniku. Działanie systemu oczyszczania atmosfery LEM-a, tak samo jak w module załogowym, polegało na zasysaniu tlenu przez wentylator do filtru; ten sam tlen, pozbawiony już niepożądanego CO_2, był następnie wdmuchiwany z drugiej strony filtru na powrót do kabiny załogi. W ścianie kabiny zamontowano także dwa zestawy węży. W przypadku dehermetyzacji dowódca i pilot mogli włączyć swoje skafandry bezpośrednio w ten oczyszczający, ratujący życie obieg.

Aby przystosować zbyt duże filtry modułu załogowego do działania w niegościnnym LEM-ie, Smylie wyobraził sobie prosty zestaw. Wystarczy wsadzić tylną, wylotową część filtru z wodorotlenku litu do plastikowej torby i przykleić tę torbę grubą, szczelną taśmą klejącą. Zwinięty arkusz kartonu nie pozwoli, żeby torba sprasowała się i zasłoniła otwory wylotowe. Smylie wytnie wtedy w torbie otwór i wsunie do niego koniec węża przeznaczonego do połączenia ze skafandrem. To połączenie także uszczelni taśmą. Przy działającym systemie oczyszczania LEM-a powietrze będzie wciągane do prostokątnego pojemnika, wypuszczane z tyłu, do torby i dalej do węża. Potem wentylator przepompuje je przez rury systemu oczyszczające LEM- a i wpuści z powrotem do kabiny.

Ogólnie rzecz biorąc, system pochłaniający CO_2 będzie funkcjonował dokładnie tak jak przedtem, tyle że prowizorycznie podłączony pojemnik z modułu załogowego zastąpi zużyty pojemnik LEM-a. Kiedy zaś nowy pojemnik nasyci się, można bez większego trudu zamocować na jego miejsce następny.

(...)

– Zrozumiałem, Jim – odpowiedział Kerwin. Potwierdzenie miało równocześnie służyć za powitanie. – Kiedy tylko zechcecie.

Przez godzinę praca na pokładzie Apolla 13 przypominała chaotyczne grzebanie w śmietniku. I była równie mało elegancka technicznie. Kerwin odczytywał

dostarczoną przez Smyliego listę potrzebnych materiałów. Kraft, Slayton, Lousma i inni stali wokół, sprawdzając identyczne listy. A załoga w całym statku zbierała materiały, których wykorzystania w taki sposób nikt sobie wcześniej nie wyobrażał.

Swigert wrócił do Odysei po nożyczki, dwa wielkie filtry z wodorotlenkiem litu i rolkę szarej taśmy klejącej, przeznaczonej do mocowania worków z odpadkami do grodzi w końcowym etapie podróży. Haise wyjął księgę procedur LEM-a, otworzył na stronach mówiących o starcie z Księżyca – stronach zupełnie już niepotrzebnych – i zdjął je ze spinających pierścieni. Lovell otworzył szafkę w tyle kabiny i sięgnął po opakowane plastikową folią komplety termoizolacyjnej bielizny, które on i Haise mieli nosić pod skafandrami podczas spacerów po Księżycu. Te jednoczęściowe zestawy miały wplecione w tkaninę całe metry wąskich rurek; zadaniem płynącej w nich wody było chłodzenie astronautów w pełnym blasku księżycowego dnia. Lovell rozciął plastikowe opakowanie, bezużyteczną już bieliznę wrzucił do szafki, a zatrzymał bezcenną teraz folię.

Kiedy wszystko było już na miejscu, Kerwin zaczął odczytywać przygotowaną przez Smyliego instrukcję montażu. Praca posuwała się naprzód w najlepszym razie bardzo powoli.

– Odwróć pojemnik tak, żebyś patrzył na dziurkowany koniec – polecił Kerwin.

– Dziurkowany? – zapytał Swigert.

– Ten koniec z paskiem. Nazwiemy go górą, a przeciwny będzie dołem.

– Ile taśmy będzie potrzebne? – chciał wiedzieć Lovell.

– Około metra.

– Około metra... – zastanowił się głośno Lovell.

– Niech będzie długość ramienia.

– I taśma ma iść klejącą stroną w dół?

– Tak, zapomniałem o tym powiedzieć. Klejącą stroną w dół.

– Wysuwam torbę na pojemnik wzdłuż boków wylotu? – dopytywał się Swigert.

– To zależy, co rozumiesz przez „boki".

– Słuszna uwaga. To otwarte ścianki.

– Potwierdzam.

Wymiana zdań trwała przez godzinę, ale w końcu pierwszy pojemnik był gotowy. Astronauci, których techniczne dokonania planowane na ten tydzień obejmowały ambitny wyczyn miękkiego lądowania u podnóża Fra Mauro na Księżycu, dumnie spoglądali na absurdalny przedmiot z kartonu i taśmy, wiszący na końcu węża skafandra.

– Panowie – oznajmił Swigert tonem bardziej uroczystym, niż zamierzał. – Nasz pierwszy zrób-to-sam filtr powietrza jest gotów.

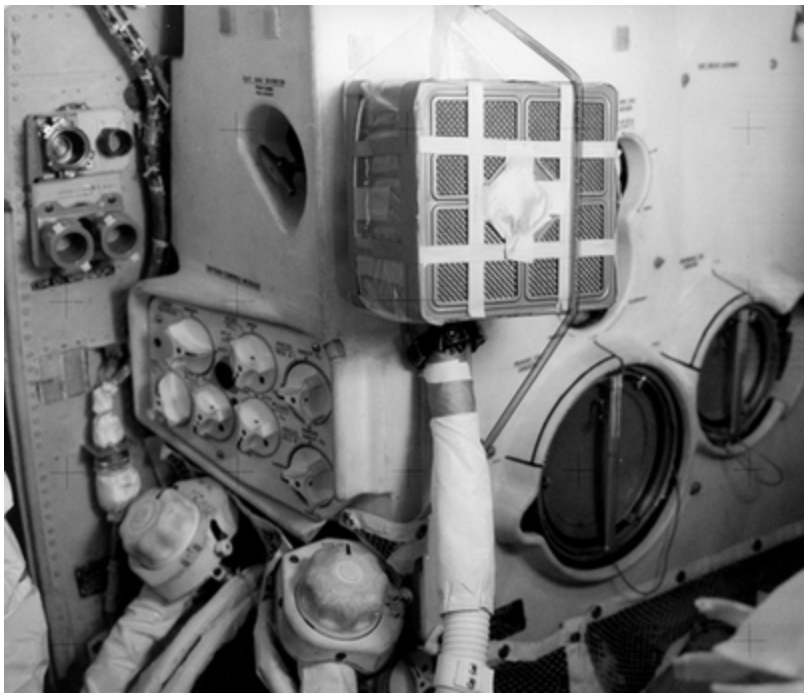
– Zrozumiałem – odpowiedział Kerwin. – Sprawdźcie, czy przepływa przez niego powietrze.

Lovell i Haise przyglądali się z uwagą, jak Swigert przysuwa ucho do otwartej ścianki pojemnika. Usłyszał

cichy, ale wyraźny szum powietrza wciąganego przez szczeliny i zapewne płynącego przez czyste kryształki wodorotlenku litu. W Houston kontrolerzy obstąpili konsolę TELMU i śledzili odczyty stężenia dwutlenku węgla. Na statku Swigert, Lovell i Haise na swoim panelu instrumentów robili to samo. Powoli, z początku niemal niezauważalnie igła na skali CO_2 zaczęła opadać – najpierw do 12, potem 11,5, wreszcie do 11 i niżej. Ludzie w Kontroli Misji w Houston popatrzyli na siebie i uśmiechnęli się. Ludzie w kabinie Wodnika również.

Jim Lovell, Jeffrey Kluger, Apollo 13 Utracony Księżyc,
tłum. P. W. Cholewa, Prószyński i S-ka, Warszawa 1995, s. 285–291.

Wyglądało to tak, jak na rycinie 9.4.



Rycina 9.4.
Srebrna taśma samoprzylepna i kawałek tektury, ratujące lot Apollo 13.

Źródło: Wikipedia.

A tu w żartobliwej formie niezawodnego algorytmu:

Rycina 9.5.
Sposób na naprawienie wszystkiego.

Źródło: Demoty.pl.

Sternberg uważał, że inteligencja ogólna (psychometryczna) i inteligencja praktyczna nie są ze sobą skorelowane (Sternberg, 1995), co pokrywałoby się z potocznym przekonaniem, że inteligencja i tak zwany spryt życiowy wcale nie muszą iść w parze. Inni jednak nie podzielają przekonania Sternberga i wskazują, że obie formy inteligencji są ze sobą powiązane i równie dobrze (lub – co nie jest bez znaczenia – równie źle, zob. dalej) przewidują zachowania (Gottfredson, 2003). Być może jest

tak, że oba typy inteligencji nie muszą być skorelowane, ale z pewnością jest korzystne, jeśli taka korelacja istnieje. Ścisłe ustalenie takiej korelacji to jednak niełatwe zadanie – o ile do pomiaru inteligencji psychometrycznej istnieją całe baterie testów, o tyle porządne miary inteligencji praktycznej ciągle są sprawą przyszłości. Co więcej, o ile poziom inteligencji psychometrycznej jest stosunkowo mało podatny na wpływ motywacji, o tyle poziom inteligencji praktycznej w dużej mierze zależy od pobudzenia motywacyjnego i od powiązania zadań z interesami Ja.

9.3.2. INTELIGENCJA PŁYNNA I INTELIGENCJA SKRYSTALIZOWANA

Wiele lat temu Raymond Cattell zaproponował wyodrębnienie dwóch rodzajów inteligencji: płynnej i skrystalizowanej. Inteligencja płynna jest zdeterminowaną biologicznie zdolnością do wykonywania operacji na symbolach. Jest niezależna od doświadczenia jednostki, a jej funkcjonowanie nie zależy od rodzaju symboli. Inteligencja skrystalizowana jest wynikiem gromadzenia doświadczenia, w dużej mierze zależnego od właściwości środowiska. Inteligencja płynna jest dość stabilna i po osiągnięciu dorosłości raczej się nie zmienia, podczas gdy inteligencja skrystalizowana ulega zmianie wraz z gromadzeniem doświadczeń przez człowieka w ciągu całego życia. Zadania mierzące inteligencję płynną odwołują się do myślenia (przetwarzania informacji) i dlatego są trudne; zadania mierzące

inteligencję skrystalizowaną odwołują się do pamięci, więc są dość łatwe.

Jakkolwiek oba rodzaje inteligencji zasadniczo się różnią, ich wskaźniki są silnie ze sobą skorelowane (Strelau, 2014).

9.3.3. INTELIGENCJE WIELORAKIE I BARDZIEJ WIELORAKIE

Od lat w psychologii powraca myśl, że być może inteligencja nie jest zjawiskiem jednorodnym. Najpierw wyrażało się to w tworzeniu czynnikowych lub hierarchicznych koncepcji osobowości (zob. Strelau, 2015), potem pojawiła się idea, że być może poziom inteligencji jest specyficznie powiązany z charakterem zadań lub czynności do wykonania. Ideę tę najpełniej wyraził Howard Gardner, którego najważniejsze prace opublikowano także w języku polskim (Gardner, 2002, 2009).

Zdaniem Gardnera inteligencja przejawia się na co dzień nie w rozwiązywaniu testów, ale w różnych dziedzinach ludzkiej aktywności, realizowanej w różnych warunkach. Problemy umysłowe to zaledwie cząstka ludzkiej aktywności. Stanowisko to przypomina koncepcję inteligencji praktycznej Sternberga, ponieważ zdaniem Gardnera miarą inteligencji jest skuteczne rozwiązywanie problemów danej jednostki lub sprawne wykonywanie typowych zadań życiowych. A skoro ludzie stają wobec odmiennych zadań życiowych, wymagających różnorodnych umiejętności, to albo nabierają wprawy w rozwiązywaniu określonej klasy problemów, albo specjalizują się

w rozwiązywaniu takich problemów, z którymi radzą sobie lepiej. To właśnie sprawia, że kształtują się odmienne wzorce skutecznego radzenia sobie w sytuacjach zadaniowych. Odwołując się do takich przesłanek, Gardner wyodrębnił aż siedem różnych, choć równorzędnych odmian inteligencji. Są to:

1. Inteligencja językowa, przejawiająca się w płynnym posługiwaniu się znakami językowymi, rozumieniem mowy i zdolnością używania języka do tworzenia nowych znaczeń. Typowa dla pisarzy.
2. Inteligencja matematyczno-logiczna, przejawiająca się w sprawności wykonywania operacji na symbolach i dokonywania abstrakcyjnych operacji formalnych, na przykład wnioskowania logicznego. Typowa dla uczonych.
3. Inteligencja muzyczna, wyrażająca się w zdolności do wytwarzania struktur dźwiękowych, efektywnego rozpoznawania i rozumienia dźwięków. Typowa dla muzyków i krytyków muzycznych.
4. Inteligencja kinestetyczna, czyli zdolność sprawnego koordynowania ruchu i zdolność do kontroli nad ułożeniem ciała. Typowa dla sportowców i tancerzy.
5. Inteligencja przestrzenna, wyrażająca się dobrą orientacją w otoczeniu, umiejętnością odtwarzania mapy w wyobraźni, przekładania mapy na rzeczywistość. Typowa dla żeglarzy, inżynierów, przewodników, leśników.
6. Inteligencja interpersonalna, czyli zdolność do rozumienia innych ludzi, trafnego rozpoznawania ekspresji emocjonalnej, a także zdolność do efektywnej współpracy z innymi. Typowa dla duchownych, nauczycieli, terapeutów.
7. Inteligencja intrapersonalna, polegająca na zdolności rozumienia siebie samego, do tworzenia trafnej samooceny. Typowa dla ludzi mądrych.

Co prawda pomysł Gardnera wydaje się ciekawy i inspirujący, ale jest dość intuicyjny, mocno arbitralny i pozbawiony solidnego wsparcia empirycznego (z wyjątkiem materiału anegdotycznego). Można zauważyć, że dwie pierwsze inteligencje (językowa i matematyczno-logiczna) składają się na inteligencję ogólną, psychometryczną. Z kolei dwie ostatnie łącznie (interpersonalna i intrapersonalna) do złudzenia przypominają to, co nazywa się kompetencją społeczną lub inteligencją emocjonalną (zob. dalej).

Ze względu na brak dyscypliny intelektualnej idea Gardnera wprost zachęca do dodawania nowych rodzajów inteligencji. Skorzystała z tego na przykład Esther Perel i zaproponowała inteligencję erotyczną (Perel, 2008). Sam chętnie dodałbym inteligencję kulinarną, a więc zdolność do komponowania potraw, tworzenia nowych smaków i zapachów, typową dla wybitnych kucharzy. Możliwości jest wiele. Pojawia się jednak pytanie, czy koncepcja ta wychodzi daleko poza stwierdzenie, że ludzie różnią się między sobą, że różnice te dotyczą pewnych predyspozycji i pewnych umiejętności, że jedni lepiej sobie radzą na mównicy, a inni na basenie, ale i jedni, i drudzy, żeby osiągnąć mistrzostwo w swojej dziedzinie, muszą myśleć, pamiętać, uczyć się i korzystać z posiadanych zasobów uwagi.

9.3.4. INTELIGENCJA EMOCJONALNA

Szczególne miejsce na mapie świata inteligencji zajmuje inteligencja emocjonalna. Pojęcie to jest szerokie, a w dodatku rozmyte. Z jednej strony nawiązuje do starej koncepcji

kompetencji społecznych, z drugiej wnosi nowe elementy. Podstawy tej koncepcji dali Peter Salovey i John D. Mayer (Mayer i Salovey, 1993; Mayer, Salovey i Caruso, 2004; Salovey i Mayer, 1989), a idea okazała się na tyle nośna, że podążyli za nimi inni. Szczególną rolę w rozpowszechnieniu koncepcji inteligencji emocjonalnej odegrał Daniel Goleman, którego książka ukazała się także w języku polskim (Goleman, 1997). Co prawda między poszczególnymi autorami istnieją różnice zdań, ale możemy je tutaj pominąć i opisać inteligencję emocjonalną jako zjawisko złożone, obejmujące:

- samoświadomość emocjonalną, zdolność do rozpoznawania i rozumienia własnych emocji; jej przeciwieństwem jest aleksytymia;
- wrażliwość emocjonalną, czyli umiejętność trafnego rozpoznawania emocji innych ludzi, umiejętność identyfikacji ekspresji emocjonalnych oraz rozumienia powodów, z jakich ludzie dane emocje przeżywają;
- samokontrolę emocjonalną, a więc umiejętność regulacji własnych emocji stosownie do wymagań sytuacji oraz umiejętność efektywnego kierowania emocjami innych ludzi.

Jak widać, opisywane zjawisko opiera się na rozpoznawaniu, rozumieniu, ewaluacji i samokontroli, a zatem na procesach poznawczych. Słusznie więc zauważa Edward Nęcka, że jakkolwiek istota zjawiska dotyczy emocji, to inteligencja emocjonalna jest zdolnością poznawczą (Nęcka, 2003). Niekoniecznie ten zbiór poznawczych zdolności trzeba było

nazywać inteligencją, ale skoro taka nazwa się przyjęła, nie warto już jej zmieniać.
Warto natomiast zastanawiać się nad pożytkami płynącymi z inteligencji emocjonalnej. Przeprowadzono na ten temat wiele badań, uwzględniających związki inteligencji emocjonalnej z osiągnięciami szkolnymi, akademickimi, efektywnością w realizacji ról zawodowych (por. Strelau, 2015; Joseph, Jin, Newman i O'Boyle, 2014). Co ciekawe, mniej systematycznych analiz wykonano w odniesieniu do związku między inteligencją emocjonalną i społecznym funkcjonowaniem ludzi.

9.4. UBYWA CZY PRZYBYWA?

Jedno z najbardziej fundamentalnych pytań związanych z inteligencją – szczególnie ogólną i praktyczną – dotyczy jej stabilności zarówno w czasie historycznym, jak i w czasie indywidualnym, a także możliwości wpływania na jej poziom. Potoczne koncepcje intelektu najczęściej zakładają stałość („kto się głupi urodził, ten głupi umrze"), tymczasem dane zebrane na ten temat wyraźnie pokazują zmienność inteligencji, w każdym razie inteligencji psychometrycznej.

9.4.1. EFEKT FLYNNA

James R. Flynn w serii swoich prac wykazał, że kolejne pokolenia osiągają wyższe wskaźniki inteligencji psychometrycznej – wyższe

od swoich poprzedników. Innymi słowy, przy zachowaniu stałych norm diagnostycznych systematycznie rośnie liczba osób o ponadprzeciętnej inteligencji. Oznacza to oczywiście konieczność modyfikacji norm. Co więcej, Flynn oszacował, że w ciągu 50 lat poziom inteligencji podnosi się około 25 punktów. Kolejne pokolenia są coraz bardziej inteligentne – dowodzi Flynn (2012). Sam jednak ma wątpliwości co do realności opisanego efektu i jest skłonny to interpretować jako przejaw słabości metod pomiarowych. Inni natomiast, na przykład Marguerite Holloway, z zapałem przekonują o występowaniu efektu Flynna i wskazują na jego uwarunkowania (Holloway, 1999). Wymienia się tutaj zarówno czynniki natury biologicznej, na przykład wartościowe odżywianie, jak i natury kulturowej – zaawansowane techniki edukacyjne, cywilizację komputerową – wskazuje się także na bardziej zaawansowane standardy opieki nad dziećmi i troski o nie (por. Nęcka, 2003; Strelau 2015). Jeśli tak jest rzeczywiście, to efekt Flynna powinien mieć swoje granice w społecznościach zamożnych i zaawansowanych cywilizacyjnie, a w społecznościach mniej zaawansowanych powinien się ujawniać.

9.4.2. WSPOMAGANIE ROZWOJU INTELIGENCJI

Wiele wskazuje na to, że zmiany w poziomie inteligencji mają swoje źródło także w doraźnych zabiegach edukacyjnych. Znany amerykański psycholog społeczny Richard E. Nisbett w intelektualnym proteście przeciw jednostronnym natywistycznym koncepcjom inteligencji przedstawił znaczną

liczbę danych wskazujących na możliwość modyfikowania poziomu inteligencji psychometrycznej. Wymienił przy tym czynniki kulturowe i środowiskowe. Przedmiotem jego analizy były podejmowane w Stanach Zjednoczonych różnorodne próby zmniejszenia różnic we wskaźnikach inteligencji psychometrycznej u przedstawicieli różnych grup etnicznych – głównie Afroamerykanów oraz imigrantów. Dotyczyło to eksperymentów szkolnych, a także różnych inicjatyw edukacyjnych podejmowanych przez lokalne środowiska. Wyniki pokazują, że oddziaływania te są skuteczne. Jeśli przypomnimy sobie składowe procesy tworzące inteligencję ogólną, a więc pamięć, uwagę, myślenie i uczenie się, to efekty te nie są zaskakujące, bo przecież owe procesy poddają się treningowi poznawczemu. Nisbett nie neguje roli czynnika genetycznego, ale sprzeciwia się jego demonizowaniu i fatalistycznym koncepcjom edukacyjnym, jakie z tego wynikają (Nisbett, 2010).

9.4.3. CZY Z WIEKIEM UBYWA INTELIGENCJI?

Obiegowa prawda głosi, że wraz z wiekiem sprawność poszczególnych procesów poznawczych, a w konsekwencji także wskaźniki inteligencji psychometrycznej systematycznie się obniżają. Do jakiego stopnia jest to prawdziwe?

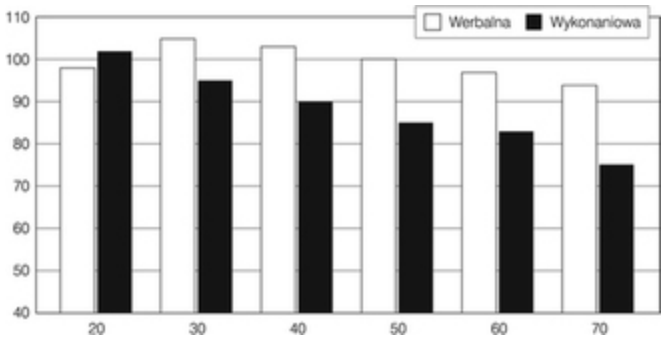
Wykonano sporą liczbę badań na ten temat. W większości z nich do pomiaru inteligencji używano testu Wechslera. Test ten mierzy w istocie dwa wskaźniki inteligencji: inteligencję płynną, to jest zdolność do operowania na symbolach abstrakcyjnych,

niezależną od posiadanej wiedzy, oraz inteligencję skrystalizowaną, to jest zdolność wykorzystywania posiadanej wiedzy. O pierwszej, płynnej, powiada się, że jest warunkowana biologicznie, o drugiej, że jest warunkowana kulturowo. Pierwsza odwołuje się do przetwarzania informacji, co wymaga znacznego wysiłku, druga odwołuje się głównie do pamięci. Zadania mierzące inteligencję płynną są zatem bardziej wymagające poznawczo.

RAMKA 9.7

ZMIANY INTELIGENCJI WRAZ Z WIEKIEM

Alan S. Kaufman przeprowadził wielkie badania z grupą blisko dwa i pół tysiąca osób w wieku od 17. do 89. roku życia. Stosował Skalę Wechslera, a ściślej – dwie jej podskale: słowną mierzącą inteligencję skrystalizowaną oraz skalę niewerbalną, mierzącą inteligencję płynną. Uzyskane wyniki przedstawia rycina 9.6.

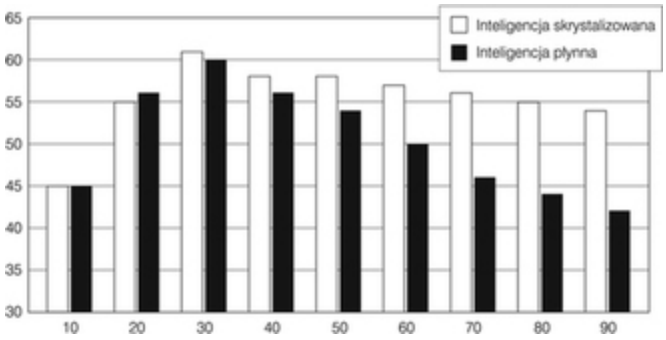


Rycina 9.6.
Różnice w poziomie inteligencji skrystalizowanej (skala werbalna) i inteligencji płynnej (skala wykonaniowa). Wysokość słupków oznacza średni poziom IQ.

Źródło: Kaufman, 2001, opracowanie własne.

RAMKA 9.8

Systematyczne badania na losowo dobranej próbie mieszkańców Berlina w wieku od 9 do 89 lat przeprowadził Paul B. Baltes i jego współpracownicy. Badania te są interesujące o tyle, że mierzono w nich z jednej strony sprawność procesów poznawczych, z drugiej zaś inteligencję płynną i skrystalizowaną (Li i in., 2004). Dane dotyczące inteligencji skrystalizowanej i inteligencji płynnej przedstawia rycina 9.7.



Rycina 9.7.
Wskaźniki inteligencji płynnej i inteligencji skrystalizowanej (przeliczonej na punkty T) w różnych grupach wiekowych.

Źródło: Li i in., 2004, opracowanie własne.

Jak widać na rycinie 9.7, układ różnic jest zaskakująco podobny do tego, który odnotował Kaufman (2001).

Badania nad różnicami pod względem poziomu inteligencji w zależności od wieku z jednej strony przynoszą interesujące wyniki, z drugiej natomiast budzą podstawowe zastrzeżenia. Odnotowane różnice nie pozostawiają wątpliwości. Wskaźniki obu inteligencji rosną do mniej więcej trzydziestego roku życia, a potem powoli się obniżają. Wskaźniki inteligencji płynnej obniżają się wolniej niż wskaźniki inteligencji skrystalizowanej. Nie daje to jednak podstaw do wnioskowania o dynamice zmian w ciągu życia. Przede wszystkim dlatego, że porównuje się kohorty osób w różnym wieku, a nie wskaźniki tych samych osób w różnych okresach życia. W samym sposobie badania mogą kryć się przyczyny występowania różnic. Osoby starsze na ogół są gorzej wykształcone, gorzej odżywiały się w dzieciństwie i są bardziej podatne na destrukcyjne działanie presji czasowej (Li i in., 2004). Najważniejszym problemem jest więc potrzeba wielokrotnych pomiarów inteligencji tych samych osób w różnych momentach życia.

Edward Nęcka przytacza sporo ważnych danych pokazujących interesujące nas zależności. Jedną z nich jest ta, że spadek wskaźników inteligencji jest mniejszy u tych, którzy wyjściowo mają inteligencję wysoką, niż u tych, których wyjściowy poziom inteligencji był niski. A także ta, że aktywne używanie umysłu chroni przed degeneracyjnymi zmianami powodującymi spadek poziomu inteligencji (Nęcka, 2003).

9.5. CO MOŻNA PRZEWIDZIEĆ NA PODSTAWIE ILORAZU INTELIGENCJI?

Trudno oprzeć się przypuszczeniu, że IQ powinien być dobrym predyktorem różnych aspektów funkcjonowania człowieka i że właśnie dlatego tak bardzo ceni się inteligencję. Sprawa jest jednak dość skomplikowana, bo wprawdzie niejedno na podstawie IQ można przewidzieć, ale pewność tych przewidywań nie jest zbyt duża.

Badania nad omawianym zagadnieniem dotyczyły najczęściej osiągnięć szkolnych i akademickich, osiągnięć zawodowych, przywództwa oraz zachowań społecznych – głównie przestępczości. Dość łatwo można pokazać związki między inteligencją i osiągnięciami szkolnymi. Badań na ten temat wykonano wiele i oczekiwaną zależność wykryto. Przeglądu takich badań dokonali Richard Hernstein i Charles Murray w swoim skądinąd kontrowersyjnym opracowaniu (Hernstein i Murray, 1994). Wykazali oni dodatnią, choć niezbyt wysoką korelację między poziomem inteligencji i poziomem osiągnięć szkolnych, ale stwierdzili jednocześnie, że związek ten jest modyfikowany przez inne czynniki – status ekonomiczny, samoocenę oraz (szczególnie!) wykształcenie osób badanych. Podobnie słabe korelacje uzyskano wtedy, gdy badano nie wskaźniki inteligencji ogólnej, ale procesy składowe, czyli tak zwane specyficzne zdolności umysłowe – pamięć i tempo przetwarzania (Vock, Preckel i Holling, 2011; Goertz, Hülsheger i Maier, 2014). Osiągnięcia w działaniach pozaakademickich, takich jak kontrproduktywne zachowania w pracy czy oddolne inicjatywy obywatelskie, nie są skorelowane z inteligencją lub skorelowane są bardzo nisko (Gonzalez-Mulé, Mount i Oh, 2014).

Timothy A. Judge, Amy E. Colbert i Remus Ilies na podstawie dużego przeglądu badań i metaanalizy stwierdzili, że związek między poziomem inteligencji i efektywnością przywództwa co prawda występuje, ale jest bardzo słaby (Judge, Colbert i Ilies, 2004). Podobne efekty odnotowali też inni badacze (Hoffman, Woehr, Maldagen-Youngjohn i Lyons, 2011).

Dane te pokazują, że z wysoką inteligencją nie wiążą się ani spektakularne sukcesy szkolne, ani zawodowe. Co ciekawe, najsilniejsze – choć też nie za wysokie – zależności między inteligencją a powodzeniem w życiu odnotowano w wypadku niskiej inteligencji i dotyczą one przestępczości, prostytucji oraz innych patologii społecznych (Bartels, Ryan, Urban i Glass, 2010; Olver, Stockdale i Wormith, 2011).

Przedstawione dane, jakkolwiek nie przeczą roli inteligencji jako predyktora różnych aspektów zachowania, nakazują znacznie większą niż dotąd ostrożność w formułowaniu kategorycznych twierdzeń na temat związku między poziomem inteligencji i powodzeniem w życiu. Twierdzenia takie są stronnicze o tyle, że *implicite* zawierają sugestie, jakoby różne aspekty działalności człowieka zależały głównie od inteligencji. Wiele wskazuje na to, że mamy do czynienia z samopowielającym się mitem, który pomija rolę motywacji, edukacji, zaplecza socjoekonomicznego i wielu innych czynników. Szczególnie uważnej analizy wymaga związek między wykształceniem i poziomem inteligencji, ponieważ bynajmniej nie jest jasne, co jest przyczyną, a co skutkiem (o ile nie jest to relacja dodatniego sprzężenia zwrotnego).

PODSUMOWANIE

Inteligencja – ceniona w życiu społecznym wartość – jest zjawiskiem niezmiernie złożonym i zróżnicowanym. Nie ma zgody co do rozumienia samego zjawiska nawet wśród najwybitniejszych ekspertów.

Wbrew oczekiwaniom wskaźniki inteligencji niezbyt dobrze (co najwyżej umiarkowanie) przewidują powodzenie w działalności szkolnej czy akademickiej, niezbyt dobrze też przewidują efektywność w pracy zawodowej czy sprawność przywództwa, za to nieźle przewidują różnorodne przejawy patologii społecznej.

Być może zatem jest tak, że powszechne pragnienie bycia inteligentnym ma charakter autoprezentacyjny i pod wieloma względami przypomina dążenie do nobilitacji.

---

[1] Musimy jednak pamiętać, że badano studentów różnych kierunków. Nie wiadomo, jak wyglądałyby wyniki, gdyby badano taksówkarzy, pielęgniarki czy mechaników samochodowych.

CZY JĘZYK JEST OBRAZEM DUSZY?

Na początek zauważmy, że przestrzeń komunikacji symbolicznej to nie tylko język. Żyjemy w świecie symboli pozajęzykowych, przenoszących różne znaczenia. Są to gesty, znaki drogowe, emotikony i wiele innych. W warstwie fizycznej gesty, jak na przykład słynny gest Kozakiewicza, znak Victory, stukanie się palcem w czoło, kciuk uniesiony do góry i tym podobne, są układami palców lub ręki. W warstwie symbolicznej rzecz wygląda inaczej. Każdy z tych gestów niesie jakieś znaczenie, jest komunikatem w rodzaju „Mam was gdzieś", „Wygraliśmy", „Jesteś głupkiem" czy „Jest dobrze".

Podobne komunikaty przenoszą inne obiekty, także materialne. Sztandary i godła, totemy, a nawet fryzury – na tak zwanego irokeza, dredy czy ogolona głowa – komunikują o przynależności do jakiejś grupy, o deklarowaniu jakichś wartości, o pozycji w hierarchii. Taką samą funkcję spełniają dystynkcje wojskowe, elementy stroju duchownych albo togi uczonych.

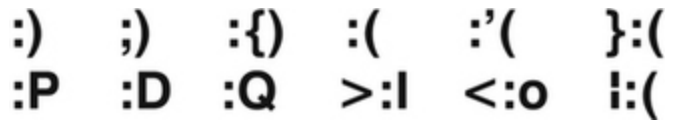
Innego rodzaju komunikaty przekazują kamienie runiczne, ideogramy, znaki drogowe czy tak zwane emotikony (zob. ramka 10.1). Nasze babcie z upodobaniem stosowały w tym celu znaczki pocztowe (ich ułożenie prosto, skośnie czy do góry nogami było jakimś komunikatem dla odbiorcy). Równie znacząca jest tak

zwana „mowa kwiatów”, a więc znaczenie koloru kwiatów, sens takiego lub innego składu bukietu czy samo jego ułożenie.

RAMKA 10.1

EMOTIKONY

W komunikacji elektronicznej, często wymuszającej skrajną zwięzłość, chętnie stosuje się tak zwane emotikony – pomysłowe kompozycje znaków graficznych, wyrażające emocje odmienne co do znaku i co do intensywności. Znaczenie emotikonów łatwo odcyfrować (rycina 10.1).



Rycina 10.1.
Pomysłowe emotikony, powszechnie stosowane w komunikacji elektronicznej.

Jak widać, niektóre komunikaty są dyskretne, inne jawne. Niektóre są niewerbalne, ale w konsekwencji niemal zawsze przekłada się je na słowa, niekiedy na czynności, inne wyrażane są z pomocą języka. I ten aspekt interesuje nas najbardziej: język jako medium, jego cechy, funkcje, sposoby używania.

Operujemy wieloma systemami symbolicznego przekazywania informacji. Język naturalny jest tylko jednym z nich, ale szczególnym, bo powszechnym i uniwersalnym.

Różnorodnych języków ludzkich jest od 3 do 6 tysięcy (ramka 10.2)[1]. Jak wiadomo, nie ma zasady „jeden naród – jeden język". Z jednej strony wiele narodów posługuje się tym samym językiem (na przykład angielskim czy hiszpańskim), z drugiej zaś jeden naród używa wielu języków (na przykład w Szwajcarii, gdzie obowiązują cztery języki urzędowe, czy na przykład w Nigerii, gdzie używa się kilkudziesięciu języków). Niektóre języki przeżywają czas swojej ekspansji (grecki, łacina, francuski, a obecnie angielski), inne stały się językami martwymi, lub wręcz zapomnianymi (język aramejski, pismo węzełkowe z Wyspy Wielkanocnej). Zdarza się, że język należący do martwych powraca do języków używanych. Tak było z hebrajskim, który z martwego języka biblijnego stał się na powrót żywym językiem urzędowym w Izraelu.

RAMKA 10.2

WIEŻA BABEL

Mieszkańcy całej ziemi mieli jedną mowę, czyli jednakowe słowa (...). Rzekli: „Chodźcie, zbudujemy sobie miasto i wieżę, której wierzchołek będzie sięgał nieba i w ten sposób uczynimy sobie znak, abyśmy się nie rozproszyli po całej ziemi".

A Pan zstąpił z nieba, by zobaczyć to miasto (...) i rzekł: „Są oni jednym ludem i wszyscy mają jedną mowę i to jest przyczyną, że zaczęli budować. A zatem w przyszłości nic nie będzie dla nich niemożliwe, cokolwiek zamierzą uczynić. Zejdźmy więc i pomieszajmy tam ich język, aby jeden nie rozumiał drugiego".

Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu, Wydawnictwo Pallottinum, Poznań–Warszawa 1980, Księga Rodzaju, 11, 1–7.

10.1. BIOLOGICZNE PODOBIEŃSTWO, KULTUROWE ODMIENNOŚCI

Język jest zjawiskiem, w którym uwypuklają się zarówno fundamentalne podobieństwa między ludźmi (wszyscy operują językiem), jak i istotne różnice kulturowe (tysiące odmiennych języków), a także – choć w znacznie mniejszym stopniu – różnice indywidualne (sprawa indywidualnej kompetencji językowej). Wszyscy potencjalnie dysponujemy możliwością tworzenia języka, opanowania języka już istniejącego i używania go do porozumiewania się z innymi ludźmi. Jakkolwiek powtarza się niezmiennie, że język musi być rezultatem zmian ewolucyjnych, to wyjaśnienia natury tej ewolucji pozostają dość spekulatywne. Z jednej strony biologiczne pochodzenie języka wydaje się oczywiste, z drugiej jednak nie ma wyraźnych dowodów na istnienie języka u zwierząt, a także na ewolucję języka u *Homo sapiens*. Zachowały się co prawda liczne rysunki naskalne, lecz nie znamy żadnych napisów z odległej przeszłości. Istnieją wprawdzie systemy komunikacyjne u zwierząt (por. Hockett, 1968; Zuk, 2012), ale trudno je porównywać z językiem ludzkim.

Alternatywy dla wyjaśnienia ewolucyjnego nie widać, ale wyjaśnienia ewolucyjne też różnią się zasadniczo między sobą. Jedni upatrują genezy języka w powolnych procesach kształtowania się pierwotnych form komunikacji (Pinker, 1994), inni dopuszczają możliwość nagłego pojawienia się języka (Bickerton, 1990).

Od pewnego czasu dużym powodzeniem cieszą się eleganckie pod względem formalnym prace Martina A. Nowaka, Natalii L.

Komarovej oraz ich współpracowników. Zakładają oni, że pierwociny języka mogą się obejść bez jakiejkolwiek składni, ale po osiągnięciu pewnego progu (400 znaków językowych) składnia staje się koniecznością. Centralnym pojęciem tego modelu jest próg koherencji, wyznaczający wrodzonej, uniwersalnej gramatyce zdolność do sensownego porozumiewania się w obrębie populacji, po którego przekroczeniu skończona liczba symboli może zostać użyta na nieskończenie wiele sposobów (Nowak i Komarova, 2001; Nowak, Komarova i Niyogi, 2001; Nowak, Plotkin i Jansen, 2000).

Noam Chomsky przed laty zaproponował hipotezę wrodzonej kompetencji językowej, czyli właściwości ludzkiego mózgu, które zapewniają opanowanie każdego języka (Chomsky, 1957; Kurcz, 1976a). Zrazu teoria ta była przedmiotem dość intensywnej krytyki i ulegała znacznym udoskonaleniom (Chomsky, 1986), dziś jest jednym z najstabilniejszych składników i językoznawstwa, i psycholingwistyki. Wiele też przemawia za trafnością tej koncepcji. Na plan pierwszy wysuwa się powszechność języka – wszyscy ludzie (choć nie wiadomo, od jak dawna), niezależnie od czasu historycznego, kultury, pochodzenia etnicznego czy regionu geograficznego (a także niezależnie od względnej izolacji regionów), używają języka. Wszystkie języki naturalne są dźwiękowe. Osoby pozbawione możliwości posługiwania się językiem dźwiękowym operują różnymi jego substytutami, na przykład językiem migowym. Struktura gramatyczna wszystkich języków jest podobna – jeśli nie w warstwie powierzchniowej, to w warstwie głębokiej. Oznacza to teoretyczną możliwość opanowania każdego dowolnego języka

(choć uczymy się tego języka, w którego obrębie wyrastamy), a także szansę wytworzenia języka przez ludzi żyjących gromadnie, ale w izolacji od innych. Rozwój kompetencji językowych jest podobny u wszystkich ludzi i prawdopodobnie zawsze ma charakter stadialny. Wreszcie, o ile istnieją liczne dowody na zmienność języka w sferze słownikowej i znaczeniowej, o tyle nie ma dowodów na ewolucję gramatycznej strony języka.

W efekcie ten sam czynnik biologiczny (w postaci wrodzonej kompetencji językowej i uniwersalnej gramatyki, opisanych przez Chomsky'ego) jest podstawą dużej różnorodności języków. To, co biologiczne, jest w języku stałe, to, co kulturowe czy indywidualne, jest zmienne.

10.2. PRZEKŁADALNOŚĆ JĘZYKÓW

Wydaje się, że w świetle tych stwierdzeń przekładalność języków jest rzeczą oczywistą. To prawda, ale tylko na poziomie ogólnym. Po pierwsze dlatego, że desygnaty poszczególnych nazw są różne i uzależnione zarówno od doświadczenia kulturowego, jak i – przede wszystkim – społecznego (Wierzbicka, 1999). Po drugie dlatego, że w każdym języku istnieją pojęcia, które w zasadzie są nieprzekładalne, na przykład polskie *babsko, cielsko, chłopisko* i tym podobne są nieprzekładalne na język angielski, *enjoy* natomiast trudno przełożyć z angielskiego na polski. Po trzecie dlatego, że struktury idiomatyczne można przełożyć tylko w przybliżeniu. Po czwarte dlatego, że sens tekstu jest modyfikowany przez kontekst (także ukryty kontekst społeczny),

który nie ulega bezpośredniemu tłumaczeniu. Język ma warstwę ukrytą, warstwę sensu, intuicji, które są zrozumiałe w obrębie jednego języka, ale niekoniecznie w obrębie drugiego. Tak dzieje się nawet w obrębie odmian tego samego języka. Zwrot „Ja cię kocham" po polsku i ten sam zwrot w gwarze Śląska Opolskiego, który brzmi „Jou cie przaja", mają inne znaczenie, choć w zgrubnym tłumaczeniu pozornie oznaczają to samo.

RAMKA 10.3

KONSEKWENCJE BŁĘDÓW W TŁUMACZENIACH

Zanim Stany Zjednoczone zrzuciły bombę atomową na Hiroszimę i Nagasaki, rząd japoński wiedział, że wojna jest przegrana. Członkowie rządu obradowali bez przerwy i zgodzili się poddać, pod znakiem zapytania pozostawało jedynie: kiedy i w jaki sposób. Toczono również negocjacje kapitulacyjne z Rosją, toteż rząd japoński otrzymał szczegółowe ultimata zarówno od Rosji, jak i od aliantów. Aby nie szkodzić negocjacjom z Rosją, gabinet japoński postanowił, że pierwsza odpowiedź na ultimatum aliantów będzie wymijająca. Kluczowym słowem ich odpowiedzi było *mokusatsu*, termin, który można przetłumaczyć jako „bez komentarza". Na nieszczęście to japońskie słowo jest utworzone z dwóch znaków – jednego oznaczającego „milczenie", drugiego oznaczającego zabijać, tak więc *mokusatsu* może także znaczyć „zabić milczeniem" lub „zignorować". Tłumacze aliantów zrozumieli, że

Japończycy „zignorowali” ultimatum, co przyprawiło dowództwo o wściekłość. Kara nastąpiła szybko, zginęły dziesiątki tysięcy ludzi i świat wkroczył w erę broni, której wciąż jeszcze nie umiemy kontrolować. Zdarzyło się to częściowo z powodu mijania się – nieporozumienia wynikłego z użycia słowa w dwóch różnych znaczeniach i zapomnienia, że słowo nie jest symbolizowaną przez nie rzeczą.

J. Steward i C. Logan, *Komunikowanie się werbalne*, w: J. Steward (red.), *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi*, tłum. J. Doktór, PWN, Warszawa 2000, s. 85–86.

Wszelkie tłumaczenia są zaledwie przybliżone, nawet wtedy, gdy tłumacz ma wysokie kompetencje w każdym z tłumaczonych języków. Tłumaczenia dosłowne – jak wiadomo każdemu, kto zajmował się adaptacją tekstów – często są bezużyteczne albo nieporównanie mniej zrozumiałe i sensowne niż tłumaczenia literackie (kierujące się nie formą zdań, ale ich sensem). Dobrym tego świadectwem jest książka wielojęzycznej Evy Hoffman (1995; zob. ramka 10.4).

RAMKA 10.4

ZAGUBIONE W PRZEKŁADZIE

Dwa etapy życia i dwa słownictwa oznaczają ogromną zmianę w strukturze mojej psychiki i stosunku wobec życia wewnętrznego. Kiedy mówię sobie: „Jestem niespokojna”, uruchamiam inny mechanizm psychiki, niż kiedy mówię: „Boję się”. Kiedy mój chłopak wyjeżdża w długą podróż, tłumaczę sobie bardzo racjonalnie, że „Jestem

niespokojna z powodu rozstania" i w tym momencie autoanalizy i wyjaśnienia trajektoria uczuć zostaje skierowana w inną stronę. Już nie idę od impulsu do ekspresji – teraz, kiedy rozumiem, w czym tkwi problem, nie będę płakać na lotnisku. W ten sposób tłumię pierwotny strach, zaczynam go kontrolować. (...) Na przestrzeni siedmiu lat stałam się bardziej opanowana, bardziej „angielska" – jak mi powiedziała matka lata temu. Nie pozwalam na to, by być bezradnie miotaną we wszystkie strony; nauczyłam się używać mechanizmów mojej woli, śledzić objawy i przyczyny, zanim ogarnie mnie smutek lub radość. Uzyskałam pewną kontrolę, a kontrola jest mnie bardziej potrzebna niż mojej matce. Prowadzę bardziej publiczne życie, w którym ważną rzeczą jest robić wrażenie osoby silnej. Żyję w społeczeństwie indywidualistycznym, w którym ludziom trudniej zbliżyć się do siebie, w którym zwrot „to twój problem" używany jest w mowie codziennej jako narzędzie walki i samoobrony.

Ewa Hoffman, *Zagubione w przekładzie*, tłum. M. Roniker, Aneks, Warszawa 1995, s. 269.

10.3. CECHY JĘZYKA

Język jest osobliwością. Przede wszystkim dlatego, że jest na wiele sposobów systemem, a wszystkie elementy języka są od siebie na wiele sposobów uzależnione (Kurcz, 1987). Język jest systemem znaków, które reprezentują rzeczy, zdarzenia lub stany. Co prawda w izolacji każdy znak z osobna również coś znaczy, ale pełnego znaczenia nabiera dopiero w systemie. Język jest także systemem reguł – to one decydują o sensowności wypowiedzi i jej komunikatywności. Poza tym język jest systemem społecznym – wytworem i składnikiem społecznej świadomości, a przy tym jedynym narzędziem przedstawienia jej treści. Jest również spoiwem społecznym. Wreszcie, jako narzędzie wyodrębniania cech istotnych czy ogólnych, język jest systemem abstrakcyjnym.

Lista właściwości języka może być długa. Zacznijmy od mniej ważnych. Jedną z nich jest brak fizycznego podobieństwa między znakami językowymi i przedmiotami (wyjątkiem są onomatopeje, nieliczne w językach). O ile słowo „klik” jest podobne do dźwięku klawisza myszy komputerowej, o tyle słowa „mysz” nie łączy żadne podobieństwo ani z myszą żywą, ani komputerową. Inną, ważniejszą cechą języka jest to, że wszystko, co można zrozumieć, można też powiedzieć (czasem wymaga to treningu), a wszystko, co można powiedzieć, można też zrozumieć.

Najważniejszą cechą języka jest jego kreatywność i generatywność. Obie te cechy wynikają z faktu, że język jest nie tylko systemem znaków, ale także systemem reguł. Reguły dotyczą gramatyki i sensu. Ich zastosowanie umożliwia generowanie nieskończonej liczby zdań. Zarówno takich, które są sensowne, ale nie szanują reguł gramatycznych („Idę sobie wczoraj i widzę kolorowe motyle”), jak i takich, które szanują reguły gramatyczne, ale nie szanują reguł sensu („Mój koń przeczytał wszystkie książki”, „Justyna wyhodowała najpiękniejszą sepulkę – nie dość, że pendula, to jeszcze variegata”[2], „Zalewam się łzami, ale oczy wciąż mam suche”). Generatywność języka przejawia się nie tylko w zdolności do tworzenia zdań już znanych, ale (a może przede wszystkim) do wytwarzania zdań nowych. Co więcej, dotyczy to nie tylko tworzenia, ale także rozumienia nieskończonej liczby nowych wypowiedzi. Innym przejawem generatywności jest tworzenie nowego słownictwa (dobrym przykładem jest słownictwo dotyczące komputerów), tworzenie specjalnych języków zawodowych, języków programowania i tym podobnych. Twórczość ta jest

reakcją na zmiany dokonujące się w kulturze materialnej i duchowej społeczności.

Język jest elastyczny (o czym będzie mowa dalej). Może mieć wiele różnych wersji, a to samo zdanie w różnych okolicznościach znaczy coś innego.

Zdanie „Myślałem, że skonam" ma inne znaczenie w wypadku wspomnień człowieka, który właśnie przeżył zawał, inne w wypadku człowieka, który doświadczył wstydu, a jeszcze inne w wypadku człowieka, który właśnie obejrzał nadzwyczaj śmieszny film. Szczególnym przypadkiem elastyczności języka jest wieloznaczność. Te same symbole językowe mają różne znaczenia. Ten sam obiekt bywa oznaczany przez wiele znaków językowych. Ta nadzwyczajna zaleta języka może być jednak źródłem poważnych problemów.

Język nie musi mieć związku z rzeczywistością. Nie musi respektować reguł prawdy lub fałszu nawet wtedy, gdy zasada prawdomówności jest jedną z ważnych zasad komunikacji (zob. dalej – reguły Grice'a). Choć jest to sprzeczne z reprezentacyjną funkcją języka, możemy wypowiedzieć dowolne zdanie niezależnie od jego fałszywości, czy wręcz absurdalności. Jeśli napiszę „Nie ja napisałem to zdanie, które teraz czytasz, to nie ty czytasz to zdanie, które napisałem", stwierdzenie to z powodzeniem możemy uznać za poprawne, ale z pewnością fałszywe.

10.4. FUNKCJE JĘZYKA

Jakkolwiek można wskazać wiele różnych funkcji spełnianych przez język (Guiraud, 1974), zazwyczaj mówi się o dwóch głównych: reprezentacyjnej i komunikacyjnej, im też przypisuje się największe znaczenie (Kurcz, 1976a, 2000).

10.4.1. FUNKCJA REPREZENTACYJNA

Znaki językowe reprezentują jakieś obiekty, stany rzeczy, zdarzenia, czynności, relacje i tym podobne. Każdy znak językowy, każde zdanie jest na swój sposób symbolem pewnej części rzeczywistości. Tu warto zwrócić uwagę na kilka faktów. Pierwszy dotyczy wieloznaczności. Ten sam znak językowy może być użyty do przedstawienia wielu różnych obiektów, czego przykładem jest przysłowiowy już niemal „zamek” (budowla, zamknięcie drzwi, zapięcie spódnicy lub spodni, część karabinu, sposób rozgrywania ataku w hokeju na lodzie i zapewne jeszcze inne znaczenia).

Reprezentacja może mieć wiele poziomów (Łukaszewski, 1974) – ten sam obiekt reprezentowany jest na różnych poziomach ogólności: jako jaskółka, jako ptak, jako kręgowiec, jako zwierzę, jako istota żywa.

Reprezentacja ma charakter zmienny. Ten sam znak w różnych czasach reprezentował różne obiekty. Przykładem jest słowo „cham”, które niegdyś oznaczało osobę niskiego stanu, głównie chłopa, dziś oznacza osobę ordynarną, grubiańską, niewychowaną. Innym przykładem jest słowo „komora”, które dawniej oznaczało urząd celny, a dziś oznacza niewielkie

pomieszczenie, zwykle bez okien, choć określenie komora celna pozostało nadal w obiegu.

Reprezentacja zależy też od indywidualnych, a zwłaszcza kulturowych różnic w systemach znaczeń. Słowo „ptak” ma inne znaczenie w Australii, a inne w Europie Środkowej, bo też ptaki żyją tam inne.

Wiele kategorii ma przy tym nieostre granice, o czym warto napisać więcej.

10.4.1.1. POJĘCIA NATURALNE

Brak jednoznaczności wielu komunikatów bierze się nie tylko stąd, że nadawca niezbyt jasno uświadamia sobie, co chce przekazać – nie tylko dlatego, że istnieje wiele czynników kontekstowych zakłócających komunikację, ale także dlatego, że pojęcia będące reprezentacjami jakiejś kategorii obiektów nie zawsze są sprecyzowane i ścisłe.

Przez długi czas sądzono, że siatka pojęć, jakimi operujemy, zbudowana jest z jednoznacznych i dobrze zdefiniowanych kategorii. W pewnych wypadkach tak jest w istocie. Kiedy powiemy, że kwadrat to prostokątna i równoboczna figura płaska składająca się z czterech boków i czterech kątów, to wszystko jest jasne. Albo dana figura jest kwadratem, albo nim nie jest. W takim ujęciu figura nie może być trochę kwadratem, a trochę niekwadratem. Tymczasem w języku potocznym o czworokącie nierównobocznym powiadamy czasem, że jest to „taki nierówny kwadrat”, a o rombie, że jest to „kwadrat pochylony”. Z punktu widzenia ścisłości pojęć jest to bezsensowne, z punktu widzenia

komunikacji jest to wypowiedź do przyjęcia. Jest bowiem intuicyjnie zrozumiała.

Od pewnego czasu wiadomo, że operujemy co najmniej dwoma typami pojęć i być może dwiema ich siatkami: pojęciami matrycowymi i pojęciami naturalnymi. O ile kwadrat, trójkąt, wodę, a nawet alkohol łatwo jest zdefiniować, o tyle niektórych zjawisk nie można definiować w podobny sposób. Spróbujmy zdefiniować „wygłup", „przyjemną pogodę" albo „zalotną kobietę". W jaki sposób odróżnić wygłup od niewygłupu? Albo przyjemną pogodę od nieprzyjemnej pogody i przyjemnej niepogody? Skąd wiemy, że ktoś jest zalotną kobietą, a nie niezalotną kobietą lub zalotną niekobietą?

RAMKA 10.5

RODZINNE PODOBIEŃSTWO

Przypatrz się na przykład kiedyś temu, co nazywamy „grami". Chodzi mi tu o gry typu szachów, gry w karty, w piłkę, gry sportowe itd. Co jest im wszystkim wspólne? – Nie mów: „Muszą mieć coś wspólnego, bo inaczej nie nazywałyby się «grami»" – tylko patrz, czy mają coś wspólnego. – Gdy się bowiem przypatrzysz, to nie dojrzysz wprawdzie niczego, co byłoby wszystkim wspólne, dostrzeżesz natomiast podobieństwa, pokrewieństwa – i to cały ich szereg. A więc jak się rzekło: nie myśl, lecz patrz! – Spójrz na przykład na grę typu szachów z ich rozmaitymi pokrewieństwami. Przejdź następnie do gier w karty: znajdziesz tu wiele

odpowiedników tamtej klasy, ale też wiele rysów wspólnych znika, a pojawią się inne. Gdy przechodzimy teraz do gier w piłkę, to niektóre cechy wspólne się zachowują, a wiele z nich się zatraca. – Czy każda z tych gier jest „rozrywką”? Porównaj szachy ze młynkiem. A może wszędzie istnieje wygrana i przegrana albo współzawodnictwo graczy? Przypomnij sobie pasjanse. W grach w piłkę istnieje wygrana i przegrana; gdy jednak dziecko rzuca piłką w ścianę i znowu ją chwyta, to rysu tego już nie ma. Zobacz, jaką rolę grają sprawność i szczęście. I jak różna jest sprawność w szachach i sprawność w tenisie. Pomyśl dalej o grach typu korowodów tanecznych: jest tu element rozrywki, ale ileż to rysów charakterystycznych zniknęło! W ten oto sposób moglibyśmy przejść jeszcze przez wiele innych grup gier, obserwując pojawianie się i znikanie podobieństw.

A wynik tych rozważań brzmi: Widzimy skomplikowaną siatkę zachodzących na siebie i krzyżujących się podobieństw; podobieństw w skali dużej i małej.

Podobieństw tych nie potrafię scharakteryzować lepiej niż jako „podobieństwa rodzinne”, gdyż tak właśnie splatają się i krzyżują rozmaite podobieństwa członków jednej rodziny: wzrost, rysy twarzy, kolor oczu, chód, temperament itd. itd. – Będę też mówić: „gry” tworzą rodzinę.

Ludwig Wittgenstein, *Dociekania filozoficzne,*
tłum. B. Wolniewicz, PWN, Warszawa 1972, s. 50–51.

RAMKA 10.6

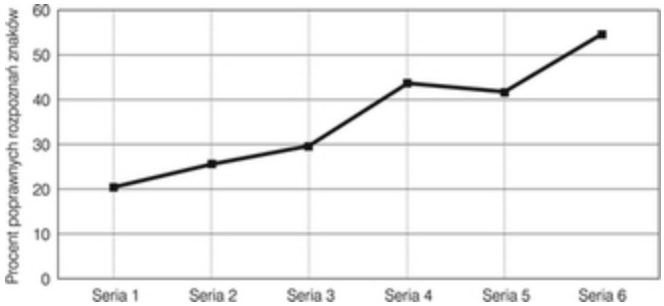
EKSPERYMENT BEHAWIORYSTY CLARKA L. HULLA NAD UCZENIEM SIĘ POJĘĆ

Dziwacznym zbiegiem okoliczności w tym samym czasie, kiedy Wittgenstein ogłaszał swoją koncepcję pojęć nieostrych i podobieństwa rodzinnego, amerykański behawiorysta Clark Hull (1920) sprawdzał hipotezę kształtowania się pojęć jako rezultatu uczenia się percepcyjnego.

Osoby badane otrzymywały 12 znaków imitujących znaki alfabetu chińskiego i miały się nauczyć ich nazw, arbitralnie przypisanych przez eksperymentatora (kolumna 1 z lewej na rycinie 10.2). Badani powtarzali je tak długo, aż nauczyli się nazwy każdego ze znaków. Następnie pokazywano im w porządku losowym znaki z serii 1 i proszono ich o poprawne nazwanie tych znaków, a później przedstawiano kolejne serie znaków. Znaki w poszczególnych seriach zawsze zawierały wspólny „pierwiastek" – był to znak z kolumny 1, poddany nieznacznym modyfikacjom. Wyniki dla pierwszych sześciu serii (rycina 10.3) pokazują, że osoby badane rozpoznawały kolejne znaki z rosnącą poprawnością, choć nie potrafiły określić, co dany znak identyfikowało. W języku Wittgensteina

powiedzielibyśmy, że badani kierowali się podobieństwem rodzinnym.

Rycina 10.2.
Znaki używane w eksperymencie Clarka Hulla.



Rycina 10.3.
Procent poprawnie rozpoznanych znaków w kolejnych seriach.

Źródło: Hull, 1920, s. 10 i nast., opracowanie własne.

Przewrotu w badaniach nad pojęciami dokonała Eleanor (Heider) Rosch już w latach siedemdziesiątych (Rosch, 1975, 1977). Proste i nonsensowne z logicznego punktu widzenia pytania, w rodzaju: „Co bardziej jest ptakiem – wróbel czy bocian?" lub „Kto bardziej jest mężczyzną – duchowny czy pilot odrzutowca?", przyniosły zaskakująco zgodne odpowiedzi. Okazało się, że różni ludzie mają podobne zdanie, co więcej, rozstrzygnięcie podanych tutaj i wielu innych podobnych kwestii nie sprawia im żadnych trudności. Okazało się również, że współwystępują z tym inne efekty, o których pisali Eleanor Rosch, a w Polsce – Jerzy Trzebiński (1981) i Tomasz Maruszewski (2001). Oto niektóre z nich.

Po pierwsze, narzucającym się efektem jest wysoki poziom zgodności badanych grup co do sposobów kategoryzacji: wszyscy badani stwierdzili, że chemia jest bardzo typową nauką, a historia nie jest nauką typową. Jabłko jest dla wszystkich badanych typowym owocem[3]. Owa zgodność ujawnia wspólne źródło kulturowe takich klasyfikacji. Zgodnie z oczekiwaniami stwierdza się zatem istotne różnice kulturowe w sposobach kategoryzacji. Jabłko jest typowym owocem w Ameryce i w Europie, ale z pewnością nie na Grenlandii czy w północnej Syberii.

Po drugie, przekonanie o typowości danych obiektów jako reprezentantów kategorii znajduje odzwierciedlenie w języku naturalnym. Takich określeń, jak „normalny", „typowy", „zwykły", czy też „*par excellence*" używa się, wskazując, że mamy do czynienia z „dobrym" reprezentantem danej kategorii, podczas

gdy „nienormalny”, „dziwaczny” i tym podobne służą do zaznaczenia odmienności czy nietypowości.

Po trzecie, nie odnotowuje się związku między gotowością do klasyfikacji obiektu jako typowego i sympatią do tego obiektu (i ci, którzy lubią jabłka, i ci, którzy ich nie lubią, klasyfikują je podobnie), ani też z poziomem ogólności danej kategorii.

Po czwarte, typowość obiektów (egzemplarzy) wpływa na decyzje semantyczne – mniej czasu potrzeba, aby rozpoznać typowy obiekt i rozpoznać znaczenie danego pojęcia. Podobnie typowość obiektu zwiększa prawdopodobieństwo jego wymienienia, gdy pojawia się takie zadanie. Szybciej rozpoznamy słowo „jabłko” niż słowo „malina”, choć oba są tak samo długie, a drugie nawet łatwiej wymówić. Kiedy naszym zadaniem jest wymienienie owoców, z większym prawdopodobieństwem wymienimy najpierw jabłko, a nie malinę. Obiekt typowy jest bardziej oczekiwany niż obiekt nietypowy. Gdy ktoś powiada „Dam ci świeże owoce”, to raczej spodziewamy się jabłek niż malin.

Po piąte, obiekt typowy częściej stanowi punkt odniesienia w ocenach niż obiekt nietypowy. Rzadko się zastanawiamy, jak bardzo jabłko jest podobne do maliny, znacznie częściej – jak bardzo malina jest podobna (lub niepodobna) do jabłka. Oznacza to (niestety!), że obiekty bardziej stereotypowe częściej są punktami odniesienia w ocenach niż obiekty w mniejszym stopniu stereotypizowane.

Po szóste wreszcie, w opisach obiektów używamy przede wszystkim tych cech, które charakteryzują obiekt typowy. Im bardziej typowy jest egzemplarz jakiejś kategorii, tym bardziej

prawdopodobne, że cech, jakimi się odznacza, użyjemy do opisania egzemplarzy mniej typowych. W opisach takich owoców, jak banan czy awokado, będziemy odwoływać się do cech, jakie mają jabłka, na przykład poprzez przeczenie: „Awokado nie ma przecież ogonka".

Badania prowadzone przez Eleanor Rosch nierzadko były krytykowane, szczególnie przez językoznawców (Wierzbicka, 1999). Badania nad tak zwanymi pojęciami naturalnymi toczą się jednak dalej, choć przyznać trzeba, że ich efektem jest ograniczenie zakresu stosowalności teorii proponowanej przez Rosch. Takie badania w Europie prowadzą obecnie Gert Storms i Wim Ruts oraz ich współpracownicy i do ich badań odsyłam Czytelnika (Storms, DeBoeck i Ruts, 2000, 2001; Verbeemen, Vanovergerghe, Storms i Ruts, 2001).

Z przedstawionych danych wynika, że pojęcia stanowiące nazwy dla kategorii obiektów powstają najczęściej w wyniku kumulowania się doświadczenia. Można powiedzieć, że u podstaw tworzenia się pojęć naturalnych leży statystyka doświadczenia. To, co powtarza się najczęściej, co jest typowe, staje się prototypem konstytuującym pojęcie (jego rdzeniem). Im bardziej homogeniczne doświadczenie, tym węższy zakres pojęcia, co oznacza, że niewielka odmienność od prototypu wystarczy, aby dany egzemplarz wykluczyć poza zakres pojęcia. Im doświadczenie bardziej różnorodne, tym większy zakres pojęcia, obejmujący egzemplarze dość odległe od prototypu. W konsekwencji pojęcia wąskie są mniej plastyczne niż pojęcia szerokie, a z drugiej strony pojęcia wąskie są komunikacyjnie bardziej efektywne (powodują mniej nieporozumień). Dodajmy do

tego, że zarówno doświadczenia indywidualne, jak i (szczególnie) kulturowe mogą być źródłem nie tylko różnic w treści pojęć (egzemplarz typowy i zakres różnorodności), ale też błędów komunikacyjnych.

10.4.2. KOMUNIKACYJNA FUNKCJA JĘZYKA

Komunikacja między ludźmi zachodzi wtedy, gdy spełnione są cztery warunki. Pierwsze trzy są oczywiste i często powtarzane: jest to obecność źródła informacji, czyli nadawcy, obecność odbiorcy, a także komunikat przekazywany między nimi. O czwartym warunku często się zapomina: jest to posługiwanie się takim samym systemem znaczeń.

Funkcja komunikacyjna języka wydaje się najbardziej podstawową. Akty mowy służą przekazaniu innemu człowiekowi pewnej wiadomości. Akty te mogą być różnego rodzaju. Jedni wyróżniają stwierdzenia, dyrektywy, zobowiązania, ekspresje, deklaracje, w tym werdykty jako podkategorię (Searle, za: Kurcz, 2000), inni wyróżniają obietnicę, życzenie, groźbę, ofertę, rozkaz, komplement i powitanie (Nofsinger, 1993). Klasyfikacje te tylko częściowo się pokrywają, ale nie to jest najważniejsze.

W analizie komunikacyjnej funkcji języka ważne są nie tylko odmienności różnych typów komunikacji (zob. dalej), nie tylko reguły językowe, ale także reguły społeczne. Reguły te określają, co komu wolno (dorosłym wolno przeklinać, ale dzieciom nie; pobożnemu Żydowi nie wolno wymieniać imienia Boga, ale katolikowi czy protestantowi już tak). Innymi słowy, reguły te

określają, co jest dozwolone, a co pozostaje tabu (na przykład imiona, części ciała lub czynności związane z seksem).

Reguły komunikacyjne, zwłaszcza społeczne, w sposób jawny bądź ukryty ustalają pewne normy, jakie powinny spełniać komunikaty. Czasem, jak zobaczymy, wynikają one z tendencji czysto psychologicznych (na przykład koncentracji na Ja lub koncentracji na własnej grupie), czasem odzwierciedlają podział ról i związane z tym sposoby komunikacji.

Podkreślenia wymaga fakt, że reprezentacyjna funkcja języka oraz funkcja komunikacyjna są w dużym stopniu od siebie niezależne. Funkcja reprezentacyjna jest determinowana przez rzeczywistość (język oddaje tu porządek odkrywany w rzeczywistości). Funkcja komunikacyjna nie ma takich ograniczeń, więc język nie musi być zgodny z rzeczywistością, powinien jednak szanować reguły komunikacyjne.

RAMKA 10.7

WARUNKI EFEKTYWNEJ KOMUNIKACJI: MAKSYMY GRICE'A

Paul Grice przedstawił przed laty zbiór reguł wyznaczających efektywną komunikację. Do nich wielokrotnie odwołuje się Ida Kurcz (1987, 2000), za którą maksymy te podaję:

Maksyma ilości. Uczyń swój wkład na tyle informacyjnym, na ile wymaga tego aktualny stan dyskursu.

Maksyma jakości. Mów o tym, na co masz dowody i o czego prawdziwości jesteś przekonany.

Maksyma odpowiedniości. Mów na temat.

Maksyma sposobu. Unikaj dwuznaczności. Unikaj niejasności. Unikaj pustosłowia. Bądź logiczny (Kurcz, 2000, s. 254).

Maksymy Grice'a, jakkolwiek brzmią zachęcająco i okazują się użyteczne na przykład w dydaktyce (Lindblom, 2001), wydają się ignorować wielką różnorodność form komunikacji, a przede wszystkim komunikaty, które z założenia operują kłamstwem i fałszem. Rozważmy zatem różnorodność języków używanych w codziennej komunikacji.

10.5. CZY ZAWSZE MÓWIMY TYM SAMYM JĘZYKIEM?

Nie chodzi tu o znajomość języków obcych. Chodzi o język rodzimy. Mimo że w obrębie każdego języka istnieje główny nurt, istnieją także jego odmiany regionalne, zawodowe i tym podobne. To jest mniej interesujące. Bardziej ciekawe z przyjętego tutaj punktu widzenia jest istnienie różnych wersji języka zależnie od kontekstu czy okoliczności, w jakich funkcjonują ludzie. Wymiarów analizy jest wiele. Tu zajmiemy się tylko niektórymi z nich.

10.5.1. JĘZYK OPISU, OCENY, DYREKTYWY

Interesującym problemem jest zróżnicowanie między językiem opisu (funkcja reprezentacyjna) a językiem poleceń (funkcja dyrektywna, sterująca). W pierwszym przypadku chodzi najczęściej o zdania oznajmujące (ramka 10.6), w drugim – o zdania rozkazujące.

RAMKA 10.6

JĘZYK OPISU

Stojący na powierzchni pijanego wirującego obłąkańczo świata, który o godzinie trzynastej dwadzieścia pędził w kierunku konstelacji Herkulesa, dom był kiepskim pomysłem, powiedział sobie Konsul. Po bokach wznosiły się dwie wieże zacuali Jacques'a, połączone galeryjką na dachu, która tworzyła jednocześnie oszkloną ścianę szczytową gabinetu poniżej. Wieże te robiły wrażenie zakamuflowanych (właściwie prawie jak „Samarytanin"): kiedyś pociągnięto je pasami farby niebieskiej, szarej, czerwonej i cynobrowej. Ale czas i pogoda połączyły swoje siły i w rezultacie z niewielkiej odległości ściany wydawały się jednostajnie mętno bladofioletowe. Szczyty wież, na które prowadziły z galeryjki dwie bliźniacze drewniane drabiny, wewnątrz domu zaś spiralne schodki, wyglądały jak dwie wątłe, obwiedzione blankami strażnice – niewiele większe od narożnych wieżyczek – maleńkie, pozbawione dachu warianty punktów obserwacyjnych, które wszędzie w Quauhnahuac górowały nad doliną. Na blankach wieży po lewej, gdy Konsul i Hugh szli teraz zwróceni twarzami do domu, mając po prawej Calle Nicaragua schodzącą w dół stoku, ukazały się dwa aniołki o zgorzkniałym wyglądzie. Aniołki, wykute w różowym kamieniu, klęczały profilem na tle nieba, twarzami zwrócone do siebie ponad rozdzielającymi je blankami, podczas gdy z tyłu, na dwóch identycznych blankach w głębi, przysiadły dwa nieokreślone przedmioty podobne do marcypanowych kul armatnich, wykute najwyraźniej w tym samym kamieniu. Drugi szczyt wieży był pozbawiony ozdób i Konsulowi często przychodziło na myśl, że ten kontrast jest w jakiś sposób właściwy dla Jacques'a, podobnie jak właściwy wydawał się kontrast między

aniołkami i kulami armatnimi. Znamienny był też może fakt, że Jacques urządził sobie pracownię w sypialni, gdy tymczasem gabinet na pierwszym piętrze został zamieniony na pokój jadalny, gdzie najczęściej rozbijała obóz kucharka i jej krewni. Wystarczyło podejść bliżej, żeby zauważyć na lewej i trochę większej wieży, pod oknami sypialni – które jak zniekształcone machikuły w murze obronnym wycięte były trochę krzywo i przypominały dwie rozdzielone połówki ozdobnego szewronu – tablicę lekko osadzoną w murze, przez co sprawiała wrażenie płaskorzeźby, tablicę z niegładzonego kamienia pokrytą dużymi złotymi literami. Te złote litery, chociaż bardzo grube, łączyły się ze sobą w sposób ogromnie mylący.

Malcolm Lowry, *Pod wulkanem*, tłum. K. Tarnowska,
Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1966, s. 239–240.

Przykładem zdania rozkazującego może być „Naprzód marsz”, „Chodź no tutaj” (Anton Makarenko [1949], znakomity pedagog ukraiński, twierdził, że dobrym pedagogiem staje się ten dopiero, kto na wiele sposobów potrafi powiedzieć „Chodź no tutaj”).

Język opisu musi być bogaty, rozbudowany. Język dąży tu – jak zauważa Obuchowski (1989) – do maksymalizacji liczby znaczeń. W wypadku języka poleceń liczba znaczeń musi być zredukowana, tak by wydawane polecenia były jednoznaczne. Innymi słowy, w języku orzekania (opisu) każdy znak może mieć wiele znaczeń, w języku poleceń (operacji) znak powinien mieć tylko jedno znaczenie, aby operacja została doprowadzona do końca. W początkowej fazie uczenia się związku między treścią polecenia i strukturą czynności oraz jej wynikiem komunikaty sterujące muszą być dokładne i sumienne. W miarę nabierania wprawy funkcja reprezentacyjna w komunikatach sterujących zostaje sprowadzona do minimum, a sama forma jest niejednokrotnie redukowana aż do granic zrozumiałości (Malmberg, 1969),

a nawet – dla postronnego obserwatora, który podobnego treningu nie przeszedł – niezrozumiała. Któż na przykład zrozumie wyjęte z kontekstu powitanie wojskowe „Czołem, żołnierze” i odpowiedź „Czołem, panie prezydencie (ministrze, generale)”.

Gdyby podział na sterujące i oznajmujące komunikaty był wyczerpujący, problem interakcji społecznych byłby stosunkowo prosty. Tymczasem w grę wchodzą jeszcze inne sprawy: pytania i pseudopytania, a przede wszystkim komunikaty, których funkcja sterująca lub oznajmująca jest niejednoznaczna, na przykład „Ciągle brakuje nam pieniędzy”, „O, widzę, że kupiłaś szesnasty plecak”, „W łazience znowu brudno” i tym podobne. Zdania takie z pozoru (a może i faktycznie) oznajmiają o istnieniu pewnego stanu rzeczy, ale wiele wskazuje na to, że zawierają oczekiwanie, sugestię, czy wręcz ukryte polecenie. Społeczna funkcja takich komunikatów wydaje się frapująca i niezbyt dobrze zbadana.

Psychologiczne analizy języka zwykle koncentrują uwagę na funkcji reprezentatywnej, a więc na opisie. W słynnym trójkącie semiotycznym C. K. Ogdena i I. A. Richardsa (1986) widać to wyraźnie, ponieważ myśl (odniesienie) i słowo lub symbol powiązane są z rzeczą (desygnatem). Niewątpliwie język jest zbiorem symboli, ale i nasz świat jest w znacznym stopniu usymbolizowany. John Steward i Carole Logan piszą: „(...) język nie jest po prostu narzędziem, którego używamy do osiągnięcia pewnych celów – narzędziem, które moglibyśmy odłożyć lub zastąpić jakimś innym. Jest częścią tego, kim jesteśmy. Świat, w którym żyje każdy z nas, jest w znacznym stopniu światem językowym, światem stworzonym ze słów, których słuchamy, które

piszemy i wypowiadamy" (Steward i Logan, 2000, s. 103). Podobne zdanie wyraził Martin Buber, wedle którego życie ludzkie łączy w sobie (lub łączyć powinno) trzy aspekty: mówienie, myślenie i działanie (Buber, 1958, 1986).

Inna sprawa wymagająca krótkiej refleksji to język oceniający. Przypomnijmy obserwatora, który chętnie odwołuje się do kategorii moralnych. Steven Duck, odwołując się do koncepcji konstruktów osobistych opracowanej przez George'a Kelly'ego (1955, 1963, 1970), zauważa, że do oceniania używamy zwyczajowo czterech rodzajów konstruktów: (1) dotyczących wyglądu (wysoki–niski, ładny–brzydki, chudy–gruby i tym podobne); (2) dotyczących roli (przełożony–podwładny, nauczyciel–uczeń i tym podobne); (3) dotyczących interakcji (serdeczny–zimny, cichy–głośny, życzliwy–wrogi i tym podobne); oraz (4) dotyczących funkcjonowania psychologicznego (pracowity–leniwy, ekstrawertyczny–introwertyczny, wytrwały–niecierpliwy; Duck, 1976). W następstwie stosowania konstruktów tego typu tworzy się sąd oceniający dotyczący nie wyglądu ani na przykład interakcji, tylko osoby jako takiej (dobra–zła, ważna–nieważna i tym podobne). Zgodnie z koncepcją proponowaną przez Wojciszke, Dowhyluk i Jaworskiego (1999) język oceniający stosujemy chętnie do charakteryzowania innych, rzadziej do charakteryzowania siebie (a jeśli tak, to w sposób pozytywny). Z badań Andrzeja Szmajkego wynika, że uciekanie się do języka oceniającego jest częstym zabiegiem autoprezentacyjnym (Szmajke, 1999). Ludzie – zauważa Szmajke – wtedy posługują się językiem oceny w odniesieniu do siebie, gdy zamierzają sterować wrażeniem, jakie na ich temat ma powstać u innych.

10.5.2. JĘZYK PUBLICZNY, JĘZYK PRYWATNY

Bez trudu można zauważyć różnice w staranności języka, w doborze słów, w ich poprawności zależnie od tego, czy jest to język prywatny (na użytek niewielkiego kręgu osób w danym momencie pozostających razem), czy jest to język wypowiedzi publicznej. Szczególnie wyraźnie widać to u nauczycieli, duchownych, a najbardziej u polityków czy urzędników. Język publiczny jest bardziej formalny niż język prywatny, częściej odwołuje się do standardowych zwrotów i do akcentowania przewagi i władzy (ramka 10.9). Bardzo dobrze widać to u polityków, w programach wyborczych i przemówieniach wszelkiego rodzaju. Okazuje się jednak, że komunikaty publiczne, akcentujące władzę i przewagę, spostrzegane są przez odbiorców negatywnie, podobnie jak negatywnie spostrzegani są mówcy uciekający się do podkreślania przewagi lub władzy (Holtgraves i Lasky, 1999). Z drugiej strony komunikacja tego typu wywołuje tendencję do uległości. Osoby uległe w codziennych kontaktach są bardziej uprzejme wobec tych, którzy mają władzę czy przewagę (Morand, 2000).

Po amerykańskich wyborach w roku 1996 zanalizowano 167 telewizyjnych programów wyborczych i podzielono je na takie, w których dominowały akcenty pozytywne, oraz takie, w których przeważały akcenty negatywne. Programy pozytywne były bardziej nieformalne, posługiwały się bogatszym słownictwem i wykazywały tendencję do opisywania zjawisk społecznych w kategoriach poznawczych, programy negatywne zaś koncentrowały uwagę na przeszłości, na pieniądzach

i akcentowały negatywne emocje, szczególnie gniew (Gunsch, Brownlow, Haynes i Mabe, 2000).

RAMKA 10.9

PRÓBKA URZĘDOWEGO PISMA

„Zawiadamia się, że zgodnie z art. 18 ust. 2 ustawy z dnia 6 marca 1997 r. o zrekompensowaniu okresowego niepodwyższania płac w sferze budżetowej oraz utraty niektórych wzrostów lub dodatków do emerytur i rent (Dz. U. nr 30, poz. 164) został Pan umieszczony w spisie uprawnionych do nieodpłatnego nabycia świadectw rekompensacyjnych z tytułu zrekompensowania okresowego niepodwyższania płac w sferze budżetowej – pod lp. 3459.

Przysługuje Panu 624 świadectw rekompensacyjnych".

Ciekawe, czy dziś ktokolwiek to rozumie.

RAMKA 10.10

POLITYK PUBLICZNIE:

Mamy więc, towarzysze – tak mi się wydaje – wszelkie warunki, by zadania te wykonać. Partia nasza jest silna i zwarta wokół Komitetu Centralnego, siła jej wynika z jedności szeregów partyjnych w pryncypialnej inspiracji, jakiej udziela nam klasa robotnicza. Jest rzeczą charakterystyczną i niezwykle cenną, że jedność naszej partii wykuwała się i wykuwa nadal w pryncypialnej walce przeciwko wszystkim odłamom rodzimej i międzynarodowej reakcji. Nasza jedność wykuwa się w walce z rewizjonizmem, a także z innymi przejawami wynaturzeń, złych nawyków, zachowawczych tendencji, jakie przecież zdarzają się jeszcze w trakcie naszej partyjnej działalności.

Warto podkreślić z całą mocą, że jedność partii ukształtowana w walce jest tym bardziej cenna, że umacnia się ona i konsoliduje w okresie, w którym głównym celem i metodą działania międzynarodowej reakcji stały się próby rozbijania jedności światowego ruchu robotniczego, próby dokonywane przeważnie terrorem i prowokacją. Tym cenniejsza jest jedność naszej partii, gdyż wykuwa się ona właśnie wtedy, gdy ośrodki międzynarodowej reakcji sięgają coraz częściej do perfidnych prób infiltracji ideologicznej, gdy próbują dzielić ich na twardych i miękkich, na postępowych i konserwatywnych, i tak dalej, i tym podobnie.

Edward Gierek, Przemówienie na XII Plenum KC PZPR,
„Życie Warszawy", 9 lipca 1968, s. 3.

...I TEN SAM POLITYK PRYWATNIE:

Kogo wolał Pan mieć za współpracownika: człowieka posłusznego czy krnąbrnego, ale za to inteligentnego?

Wszystko zależałoby od potrzeby. Bywały sytuacje, w których w cenie byli krnąbrni, lecz inteligentni, a bywały takie, gdy przede wszystkim potrzebni byli posłuszni i inteligentni. Jak się jest na szczycie piramidy, trudno wyrokować: tylko ci albo tylko ci. Poza tym, jak pan wie, wszelkie takie zabawy, jakie pan tu proponuje, są pożyteczne, zwłaszcza gdy się je traktuje relaksowo, ale nie można budować na nich niczego prawdziwie poważnego.

Janusz Rolicki, Edward Gierek, *Replika (wywiad rzeka)*,
Polska Oficyna Wydawnicza BGW, Warszawa 1990, s. 136.

Dwie wypowiedzi tej samej osoby różnią się nie tylko dlatego, że dzieli je czas, ale przede wszystkim dlatego, że pierwsza z nich jest publiczna, a druga prywatna.

Wiele wskazuje na paradoks polegający na tym, że język oficjalny i publiczny jest w swej istocie mniej komunikatywny niż język potoczny, prywatny, ale wszystko też wskazuje na to, że jest to język silniej apelujący niż język potoczny. Można powiedzieć, że

funkcja dyrektywna, sterująca języka oficjalnego jest silniej wyrażona niż funkcja opisująca. Wynika to zapewne z faktu, że język oficjalny jest wykorzystywany w innym celu niż tylko komunikacja czy opis istniejącego stanu rzeczy. Dodać należy, że w języku publicznym małą, a w języku prywatnym dużą rolę odgrywa gestykulacja jako czynnik zwiększający komunikatywność wypowiedzi. Osoby operujące obiema wersjami języka kierują się dyskretnymi sygnałami, na przykład społecznymi, i przełączają się – często bezrefleksyjnie – z jednej wersji języka na drugą.

10.5.3. JĘZYK O SOBIE I JĘZYK O INNYCH

Interesujące są także prawidłowości dotyczące języka zależnie od tego, kto jest przedmiotem opisu: sam podmiot (ja) czy ktoś inny (on).

Bogdan Wojciszke zauważył, że opisując siebie i własne czynności, ludzie z większym prawdopodobieństwem sięgają do określeń, które nazwał sprawnościowymi. Są to pojęcia opisujące umiejętności, kompetencje, sprawności własne, traktowane jak przesłanki lub jak wyjaśnienie własnych czynności („Zrobiłem to, bo potrafię", „Umiem chodzić po górach" i tym podobne). W wypadku opisu innych ludzi oraz ich zachowań częściej sięgamy do określeń wartościujących, nasyconych przede wszystkim oceną moralną (choć Wojciszke o tym nie wspomina, być może chodzi też o wartościowania estetyczne). Powiadamy o kimś, że jest uczciwy, spolegliwy, godny zaufania lub przeciwnie,

mówimy również, że jest piękny lub szkaradny. Samoopis i opis własnych działań różni się zatem w sposób istotny od opisów sformułowanych przez innych. To, co inni opisują jako wyczyn wspaniałego altruisty, sam podmiot opisuje jako fakt wykorzystania pewnych umiejętności. To, co inni opisują jako nikczemność, sam podmiot opisuje jako konsekwencje swoich sprawności („Co ja mogłem?") i wymagań (Wojciszke i in., 1999). W pierwszym wypadku jesteśmy skłonni myśleć, że opisywany przez nas podmiot kieruje się standardem skromności (określenie moralne), w drugim zaś, że podejmuje próby wybielenia siebie (to też określenie moralne). Wiele wskazuje na to, że przełączanie się z języka aktora (mówienie o sobie) na język obserwatora (mówienie o innych) także dokonuje się automatycznie.

Toon W. Tarris dodaje, że komunikaty o sobie zawierają więcej informacji pozytywnych i są wyrażane za pomocą kategorii bardziej abstrakcyjnych. Jeśli podmiot wyraża sądy negatywne o sobie, to są one znacznie bardziej konkretne niż sądy negatywne o innych i niż sądy pozytywne o sobie (Tarris, 1999).

10.5.4. JĘZYK O „SWOICH" I JĘZYK O „OBCYCH"

Interesujące jest także rozróżnienie między językiem używanym do opisywania grupy własnej i cudzej. W opisach czynności i zdarzeń możemy zastosować dwie reguły. Pierwsza z nich to reguła incydentu, wedle której dane zachowanie jest raczej nietypowe, wyjątkowe i incydentalne. Druga to reguła powtarzalności, wedle której dane zachowanie jest typowe,

powtarzalne. Z badań Anne Maas i Luciano Arcuriego wynika, że owe reguły stosujemy zależnie od tego, czyje zachowania opisujemy (własne czy cudze), i w zależności od walencji tych zachowań (dobre czy złe uczynki). Regułę incydentu stosuje się w odniesieniu do pozytywnych uczynków popełnionych przez obcych i negatywnych uczynków popełnionych przez swoich. Regułę powtarzalności stosuje się w odniesieniu do pozytywnych zachowań przedstawicieli grupy własnej oraz do negatywnych zachowań przedstawicieli grupy obcych. Tendencja ta jest również bezrefleksyjna i nasila się wraz ze skłonnością do faworyzowania własnej grupy oraz deprecjonowania grupy obcych, szczególnie zaś w wypadku silnych uprzedzeń do tej grupy. Wiele innych danych zgromadzonych przez włoskich badaczy pokazuje, że w samym języku ujawnia się ustosunkowanie do innych, na przykład w gotowości do stosowania epitetów, w surowości sądów i tym podobnych (Maas i Arcuri, 1999). Podobne wyniki uzyskali też inni (Wigboldus, Semin i Spears, 2000).

Co więcej, badania Maas i Arcuriego oraz ich współpracowników wykazały, że poglądy o oczekiwanych (to jest pozytywnych u własnej grupy, a negatywnych u grupy obcej) zachowaniach są bardziej ogólne, abstrakcyjne, natomiast poglądy o zachowaniach nieoczekiwanych (negatywnych u swoich i pozytywnych u obcych) wyrażane są w formie bardziej konkretnej (Maas i Arcuri, 1999; Maas, Salvi, Luciano i Semin, 2000).

10.5.5. JĘZYK KOBIET, JĘZYK MĘŻCZYZN

W latach siedemdziesiątych Robin Lakoff w słynnej książce na temat języka kobiecego zauważyła, że zarówno słownictwo, jak i struktura zdań, a także intonacja wypowiedzi są inne u kobiet i inne u mężczyzn (Lakoff, 1975). Kobiety, zdaniem badaczki, częściej formułują komunikaty zawierające propozycje, podparte zdaniami dodanymi (na przykład „Zrobię na obiad sałatę, o ile masz na to ochotę"), częściej wyrażają zastrzeżenia i zaprzeczenia („coś w rodzaju", „jak gdyby", „nie jestem pewna, ale..." i tym podobne). Lakoff sugerowała także, że kobiety rzadko przeklinają oraz że niektóre frazy są właściwie zastrzeżone tylko dla mężczyzn. Nieczęsto też wygłaszają teksty związane z seksem, ale za to lepiej opisują fizyczne właściwości rzeczy, zwłaszcza kolory.

Tezy Robin Lakoff mają pewne poparcie empiryczne. Lindsay M. Timmerman (2002) na podstawie wykonanej przez siebie metaanalizy (obejmującej wyniki 30 badań z udziałem ponad trzech tysięcy osób badanych) stwierdziła, że mężczyźni częściej niż kobiety (choć efekt nie jest zbyt istotny) używają języka nacechowanego siłą, w odróżnieniu od uległości. William R. Gudykunst i Stella Ting-Toomey z kolei zaproponowali cztery wymiary analizy komunikacji w badaniach międzykulturowych (każdy wymiar ma po cztery cechy szczegółowe). Są to style „wprost *versus* okrężny", „zwięzły (lakoniczny) *versus* szczegółowy (rozwlekły)", „osobisty *versus* kontekstualny" oraz „instrumentalny (pragmatyczny) *versus* emocjonalny" (Gudykunst i Ting-Toomey, 1988). Anthony Mulac, James J. Bradac i Pamela Gibbons, którzy potraktowali amerykańskie kobiety i mężczyzn jako dwie odrębne kultury, stwierdzili znaczące różnice we wszystkich czterech wymiarach. Język kobiet był – bardziej niż

język mężczyzn – okrężny, szczegółowy, kontekstualny i emocjonalny (Mulac, Bradac i Gibbons, 2001).

Poglądy Lakoff zdobyły dużą popularność i nadal są powtarzane, choć nie we wszystkim okazały się trafne. Po pierwsze, pewne właściwości języka kobiecego występują tylko wtedy, gdy kobiety pozostają w interakcji z mężczyznami (seks, zastrzeżenia, zdania dodane), ale zarazem prawdą jest, że kobiety zdecydowanie lepiej opisują kolory (Ivy i Backlund, 2000; Tannen, 2000). Constance Staley badała przekonania o stosowaniu przekleństw przez kobiety i mężczyzn. Badani obu płci zgadzali się co do tego, że mężczyźni przeklinają częściej niż kobiety, ale kobiety sądziły, że mężczyźni przeklinają częściej, niż oni sami się do tego przyznawali, mężczyźni zaś uważali, że kobiety przeklinają rzadziej, niż same kobiety się do tego przyznawały (Ivy i Backlund, 2000). Z drugiej strony badania Sarah K. Murnen nad językiem dotyczącym części ciała i czynności związanych z seksem pokazują wyraźnie, że mężczyźni (w odróżnieniu od kobiet) często używają określeń wulgarnych, deprecjonujących, nacechowanych agresją. Badania te były anonimowe (Murnen, 2000).

Wydaje się zatem, że odmienne światy językowe kobiet i mężczyzn zapewne istnieją, ale bynajmniej nie są tak kategorycznie rozdzielone, jak sądziła Lakoff. Deborah Tannen pisze, że wiele twierdzeń i przekonań na temat różnic międzypłciowych dotyczących stosowania języka to przekonania stereotypowe. Na przykład sądzi się, że kobiety mówią więcej niż mężczyźni, nawet wtedy, gdy mówią tyle samo (Tannen, 2000).

Istnieją również dane wskazujące na posługiwanie się stereotypami przy analizie języka kobiet i mężczyzn. Rob Thompson i Tamar Murachver stwierdzili na przykład, że badani poprawnie rozpoznawali płeć nadawcy e-maila, co więcej, ustalili, że obiektywna analiza lingwistyczna także umożliwiała identyfikację płci (Thompson i Murachver, 2001). Inne wyniki nie potwierdzają tych ustaleń, nie odnotowano bowiem różnic w odgadywaniu płci autorów elektronicznych wiadomości, ani też różnic w pewności co do swoich decyzji (Savicki, Kelley i Oesterreich, 1999).

10.5.6. JĘZYK DIALOGU I JĘZYK MONOLOGU

Warto zwrócić uwagę na język monologu i język dialogu. Jedna z wersji monologu ma postać ekspresji („Boże, jakie piękne nogi"), wspomnień („Jakże odmienne od wszystkiego jest światło białych nocy") czy wyobrażeń ujętych w słowa. Druga wersja ma postać autoinstrukcji („Pojedź odwiedzić matkę"), planów („Pierwszy tydzień wakacji spędzę na Helu"), ostrzeżeń („Nie pal tyle") lub sugestii („Postaraj się zasnąć"). Szczególnie ważna jest funkcja monologu jako pomocniczego środka w procesie myślenia.

Monolog może być także prowadzony w obecności innych: spowiedź, zwierzenia, przechwałki – to typowe przykłady. Wiele z nich może wyraźnie spełniać funkcję autoprezentacyjną (Leary, 1999; Leary i in., 1994; Szmajke, 1999).

Celem dialogu jest jednak osiągnięcie czegoś więcej niż tylko wrażenie. Przykładem mogą być sytuacje wpływu społecznego,

opisane przez Dariusza Dolińskiego. Uległość ludzi wobec prośby czy oferty jest większa wtedy, gdy ofertę poprzedza dialog, niż wtedy, gdy jest to monolog. Doliński wyjaśnia to, odwołując się do schematów uruchamianych w trakcie interakcji. Monolog aktywizuje schemat rozmowy z nieznajomym, dialog uruchamia schemat rozmowy ze znajomym (Doliński, 2000). Szczególnym rodzajem dialogu są formuły grzecznościowe, życzenia, powitania, gratulacje, kondolencje i tym podobne, które zwykle mają zrytualizowany charakter. Mogą one nie tyle aktywizować schemat rozmowy ze znajomymi, ile raczej przynależność do tej samej społeczności. Mechanizm byłby zatem tożsamościowy, a nie afiliacyjny (Emery, 2000). Co więcej – jak wykazał Joseph P. Forgas – w dużym stopniu jest to uzależnione od nastroju. Badacz ten stosował różne sposoby wzbudzania pozytywnego i negatywnego nastroju i stwierdził, że pociąga on za sobą zmiany w gotowości do udzielania uprzejmych odpowiedzi na pytania innego człowieka. Nastrój negatywny zmniejszał gotowość do uprzejmego dialogu, a nastrój pozytywny zwiększał skłonność do uprzejmości słownych (Forgas, 1999).

Język monologu wewnętrznego może być skrajnie uproszczony, niepoprawny, niegramatyczny, bo intencja komunikacyjna jest znana podmiotowi. Gorzej (choć zdarza się to rzadko), gdy te same cechy ma język monologu wobec partnera, a najgorzej, gdy dotyczy to języka dialogu. Zgodnie z prawem powszechnej zgodności skłonni jesteśmy sądzić, że inni myślą to samo, co my (Heider, 1958; Jones i Nisbett, 1987; Marks i Miller, 1987). Przy takim założeniu pojawia się oczekiwanie, że inni domyślają się tego, co mamy im do zakomunikowania, nawet wtedy, gdy jest to

całkowicie niejasne („Przecież się rozumiemy”). Okazuje się jednak, że dialog jest bardziej komunikatywny nie tylko dla rozmówców, ale także dla zewnętrznych obserwatorów. Jean E. Fox-Tree sprawdzała zrozumienie dialogów i monologów podsłuchiwanych przez zewnętrznych obserwatorów i stwierdziła, że obserwatorzy więcej i lepiej rozumieją, a przy tym potrafią odtworzyć większą liczbę danych zawartych w dialogu niż w monologu (Fox-Tree, 1999).

10.5.7. JĘZYK PRAWDY I JĘZYK KŁAMSTWA

„Plecie, co mu ślina na język przyniesie”, „Co buzię otworzy, to skłamie”. Jakkolwiek Grice nawołuje do prawdomówności w swoich zasadach współpracy, to kłamstwa są na porządku dziennym. Oszacowania dotyczące częstości kłamstwa są dość zróżnicowane. Jedni wskazują, że ponad 60 procent rozmów zawiera kłamstwa (Turner, Edgley i Olmstead, 1975) albo że tygodniowo przeciętny badany wypowiada ponad 13 kłamstw (Hample, 1980). Niektórzy podają wskaźniki rzędu 80 procent rozmów zawierających kłamstwa (Lippard, 1988). Co ważne, kłamstwa w przeważającej mierze są adresowane do osób o wyższym statusie; rzadko okłamuje się osoby o statusie niższym od własnego (Lippard, 1988). Problem kłamstwa doczekał się już znakomitych opracowań monograficznych (Robinson, 1996), do których odsyłam Czytelnika. W Polsce pisał o tym niemało Tomasz Witkowski (2002).

Kłamstwa są to intencjonalnie komunikowane zdania zawierające informacje niezgodne z rzeczywistością. Ich osobliwością jest to... że nie powinno ich być. Tak w każdym razie wynikałoby z teorii dysonansu poznawczego i innych podobnych koncepcji wskazujących na negatywne konsekwencje emocjonalne dysonansu poznawczego czy rozbieżności informacyjnych (Festinger, 1957; Łukaszewski, 1974).

Powszechność kłamstwa skłania do dwóch ważnych pytań: Czy od strony językowej kłamstwo różni się od wypowiedzi prawdomównej? Czy kierując się wskazówkami językowymi, okłamywany może skutecznie rozpoznać kłamstwo?

W dużej monografii dotyczącej kłamstwa w biznesie, polityce, małżeństwie Paul Ekman analizuje zarówno niewerbalne, jak i werbalne wskaźniki kłamstwa (Ekman, 1997). Nas interesują tu jedynie werbalne, językowe wskaźniki kłamstwa. Ekman twierdzi, że język kłamstwa jest nadmiernie skomplikowany, pojawiają się błędy językowe, przejęzyczenia, słownictwo jest uboższe, a wypowiedzi zazwyczaj krótsze. Co ciekawe, podobne cechy mają fałszywe wspomnienia, o których była mowa wcześniej (por. Loftus, 1997; Loftus i Ketcham, 1994). Ekman wskazuje, że ludzie na ogół potrafią wykrywać kłamstwa innych, odwołując się czy to do wskazówek niewerbalnych, czy też do sygnałów werbalnych. Dzieje się tak dlatego, że kłamstwu na ogół towarzyszy pobudzenie emocjonalne (być może związane z dysonansem poznawczym), modyfikujące oba – werbalny i niewerbalny – aspekty zachowania[4].

Wyniki badań wskazują, że już małe dzieci, słuchając prostych historyjek opowiadanych im przez innych, potrafią odróżnić

kłamstwo od pomyłki. Jak się okazuje, zdolność ta rośnie wraz z wiekiem, jakkolwiek dzieci negatywnie oceniają zarówno kłamstwo, jak i pomyłkę (Gilli, Marchetti i Siegal, 2001).

Serię badań nad zdolnością do odróżniania prawdy i kłamstwa u oficerów policji, przesłuchujących podejrzanych i świadków, wykonał Aldert Vrij i jego współpracownicy. W jednym z badań policjanci oglądali sceny filmowe, których bohaterowie albo mówili prawdę, albo kłamali. Stworzono dwa warunki wykrywania kłamstwa: (1) bezpośrednie – badani mieli odpowiedzieć wprost, czy bohater kłamie, i (2) pośrednie – badani mieli powiedzieć, czy bohater kombinuje (*had to thing hard*). Autorzy stwierdzili, że badani policjanci w większości poprawnie rozpoznawali kłamstwo, choć tylko w warunkach pośrednich (Vrij, 2001a, 2001b). W innych badaniach Vrij i jego współpracownicy dowiedli, że same wskaźniki niewerbalne wystarczają policjantom do wykrycia ponad 70 procent kłamstw, ale na podstawie obu rodzajów wskaźników (werbalnych i niewerbalnych) skuteczność wykrywania kłamstwa jest jeszcze większa (Vrij, Edward, Roberts i Bull, 2000).

Charles F. Bond i Adnan O. Atoum sprawdzali zdolność do wykrywania kłamstwa w badaniach międzykulturowych. Amerykanie, Jordańczycy i Hindusi oglądali taśmy z wypowiedziami zawierającymi prawdę lub kłamstwo. Autorami wypowiedzi byli też Amerykanie, Jordańczycy i Hindusi. Okazało się, że badani trafnie rozpoznają kłamstwa niezależnie od pochodzenia kłamcy. Przy okazji stwierdzono, że nie pojawia się tendencja do częstszego spostrzegania przedstawicieli obcej kultury jako nieuczciwych (Bond i Atoum, 2000).

RAMKA 10.11

STRATEGIE WYKRYWANIA KŁAMSTWA

Pamela J. Kalbfleisch dokonała systematycznego przeglądu strategii powiązanych z językiem, stosowanych do wykrywania kłamstwa. Jedne z nich mają charakter prowokatywny – mają sprawić, że kłamca sam się obnaży; inne mają charakter detekcyjny – dokumentują wykryte kłamstwa; inne wreszcie są przewrotną deklaracją pogodzenia się z kłamstwem. Kalbfleisch wymienia takich strategii aż piętnaście. Oto one:

- Zastraszenie (*intimidation*), zawierające takie taktyki, jak (a) „Już żadnych więcej bzdur, nie opowiadaj bajek", „Nie okłamuj mnie", „Czy sądzisz, że ja ci uwierzę"; (b) krytycyzm: „Nie ma w tobie za grosz prawdy"; (c) obojętność: „Nie chcę tego słuchać", czy (d) wbijanie do głowy: „I tak ci nie wierzę".
- Sytuacyjna rezygnacja (*situational futility*), której przykładem są takie stwierdzenia, jak „Prawda zawsze wyjdzie na wierzch", „Co było, to było", „Niczego nie da się zmienić", „To wszystko jedno, prawda, czy nieprawda".
- Dyskomfort i ulga (*discomfort and relief*), polegające na obwinieniu rozmówcy o kłamstwo, a następnie reinterpretacja jego wypowiedzi w sposób pozwalający uznać ją za prawdziwą, na przykład

„Już się przeraziłem, że kłamiesz, a ty tylko żartujesz”.

- Blef (*bluff*), czy to bezpośredni: „Przecież wiem, że tam nie byłeś”, „Powiedzieli mi ludzie, że cię z nią widzieli, więc się nie wypieraj”, czy bardziej ukryty, na przykład „Stale to samo, nic się nie zmieniłeś”.
- Łagodne poszturchiwanie (*gentle prods*), na przykład „No, no...”, „Naprawdę?”, „Powiedz o tym coś więcej, to baaardzo ciekawe”, „Ludzie mówią, że ty...”, „Bardzo to zabawne”, a wszystko to z odpowiednią intonacją.
- Pomniejszanie (*minimization*), na przykład „Kłamstwo podatkowe właściwie nie jest kłamstwem przy dzisiejszej inflacji”, „Inni robią gorsze rzeczy”.
- Sprzeczność (*contradiction*), na przykład „Tego się nie da zrozumieć, pełno tu sprzeczności”, „Wyjaśnij mi to, bo coś tu się nie zgadza”, „Powtórz to, bo coś tu nie gra”.
- Zmieniona informacja (*altered information*), na przykład wyolbrzymienie treści informacji: „To straszne, taki mandat to majątek, więc rozumiem, że go ukrywasz”.
- Szczelina w obronie (*a chink in defense*), na przykład „Przecież tyle razy przyłapałem cię na drobnych kłamstwach, że większe kłamstwo...”.
- Otwarcie (*self-disclosure*), na przykład „Ja tobie mówię wszystko, więc ty powiedz mi chociaż trochę”,

najlepiej, gdy jest poparte opowiedzeniem jakiejś tajemnicy.

- Wskazywanie sygnałów oszustwa (*point out deception cues*), na przykład „Jeśli nie kłamiesz, to dlaczego się tak czerwienisz", „Kiedy mówisz prawdę, to się tak nie jąkasz".
- Troska (*concern*), na przykład „Przecież wiesz, jaka jesteś dla mnie ważna", „Ja dobrze rozumiem, dlaczego chcesz przede mną ukrywać te sprawy".
- Zachowywanie *status quo* (*keeping the status quo*), na przykład „Lepiej, żeby ludzie się o tym nie dowiedzieli", „Nie myślałem, że ciebie na to stać".
- Podejście wprost (*direct approach*), na przykład „Bądź uczciwym człowiekiem", „Mów prawdę, jakakolwiek by była".
- Cisza, milczenie (*silence*), zachowywanie (znaczącego!) milczenia po usłyszeniu nieprawdy i zmuszanie w ten sposób do kontynuacji wypowiedzi (Kalbfleisch, 1994).

Kalbfleisch przedstawiła pewną taksonomię strategii i taktyk reagowania na kłamstwo, których celem końcowym jest zdemaskowanie kłamcy. Niestety, nie wiadomo, jaka jest skuteczność tych strategii. Pewnie warte jest to badań.

10.6. SPRAWCZA FUNKCJA JĘZYKA

W Księdze Genesis od samego początku napotykamy liczne przykłady sprawczej funkcji słów. Przypomnę: Powiada Bóg „Niech stanie się światłość” i... stała się światłość! Okazuje się, że wszystko zawdzięczamy dobrze sformułowanym zdaniom.

RAMKA 10.12

UMRZESZ!

– Ten obrzydliwy chłopak popsuje pani interes – powiedział mężczyzna, który przyłożył mi dwa razy po głowie. – Kto by się chciał raczyć pani doskonałym winem palmowym i patrzeć na tę przebrzydłą gębę?

– Umrzesz! – powiedziałem do mężczyzny.

Głosy w barze zamilkły. Mężczyzna wstał z ławki. Po twarzy przebiegały mu skurcze z przesądnego strachu przed klątwą dziecka.

– Powiedz, że nie umrę! – zażądał.

– Nie!

Madame Koto liczyła pieniądze za kontuarem. Była tak zaabsorbowana, że nie zdawała sobie sprawy z tego, co się dzieje.

– Odwołaj to!

– Nie!

Podszedł do mnie. Słuchać było tylko brzęczenie much.

– Spierz go tak, żeby narobił w majtki – powiedział wódz. – Tak się wychowuje dzieci.

Stałem nieruchomo i obserwowałem mężczyznę. Podniósł rękę, żeby mnie uderzyć, a ja przebiegłem między jego szeroko rozstawionymi nogami i wszyscy wybuchnęli śmiechem. Zatrzymałem się i zacząłem robić durne miny do wodza i do wymalowanych kobiet. Kiedy mężczyzna rzucił się za mną w pogoń, wybiegłem z baru i uciekałem tak długo, aż znalazłem się przy granicy lasu. Obejrzałem się za siebie. Mężczyzna ciężko dyszał. Poddał się w końcu i zawrócił.

(...) Zielarz i Tata targowali się o pieniądze. W głosie Taty słychać napięcie, prosił zielarza usilnie o obniżenie stawki. Zielarz nie popuszczał. Tata powiedział, że to wszystko, co ma. Zielarz nie chciał się ugiąć. Tata westchnął, zapłacił i usiedli gawędząc. Pałałem nienawiścią do zielarza za to, że wyciągnął od Taty tyle pieniędzy, i rzuciłem na niego przekleństwo. Rozmawiali ze sobą, jakby byli przyjaciółmi, i nienawidziłem go jeszcze bardziej za udawanie przyjaźni. Kiedy wstał, żeby wyjść, wydawało się, że po raz pierwszy mnie

zauważył. Popatrzył na mnie uważnie i przeciągle i dał mi funta, którego oddałem Tacie. Zdjąłem z niego przekleństwo i wyszedł.

Ben Okri, *Droga bez dna*, tłum. K. Mazurek,
Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 1994, s. 313–314 oraz s. 83.

Elementem powszechnym chyba w każdej kulturze są przepowiednie (najczęściej samospełniające się), klątwy i zaklęcia, magia oraz modlitwy. Wspominałem o tym nieco przy okazji wpływu psychiki na stany ciała (zaklęcia szamanów i terapeutów). Szczególnie dużo uwagi poświęca się modlitwie. Jednakże aspekt religijny nas tutaj nie interesuje. Mimo to należałoby zwrócić uwagę, że modlitwy, zwłaszcza wielokrotnie powtarzane, czy to przysłowiowe zdrowaśki, czy sury Koranu lub monotonne litanie odmawiane oraz powtarzane wraz z przesuwaniem paciorków, mają funkcje uspokajające. Okazuje się także, że niebagatelna jest rola modlitwy (podobnie jak medytacji z mantrą) w radzeniu sobie z różnego rodzaju problemami.

Pacjenci, u których wykonano chirurgiczny zabieg wszczepienia bypassów w 68 procentach wskazywali na modlitwę jako sposób radzenia sobie z ciężarem choroby. Co więcej, analiza wykazała, że ci, którzy stosują modlitwę jako zabieg terapeutyczny, mają mniej pooperacyjnych problemów emocjonalnych (Ai, Bolling i Peterson, 2000). Jedna czwarta kobiet, u których wyleczono nowotwór piersi, traktuje modlitwę jako jeden z ważnych środków zapobiegających nawrotowi choroby (Steward i in., 2001).

Badania nad aktywnymi amerykańskimi pastorami prezbiteriańskimi (próba losowa licząca 1412 osób) dotyczyły

częstotliwości modlitwy oraz percepcji różnych aspektów własnego zdrowia. Często modlący się pastorzy spostrzegali swoje zdrowie (żywotność i wigor, ogólne zdrowie fizyczne, zdrowie psychiczne) jako lepsze niż pastorzy, którzy modlili się rzadko (Meisenhelder i Chandler, 2001). Wszystko wskazuje zatem, że Ściana Płaczu ma swój głęboki sens.

Podobną funkcję jak modlitwa spełniają różnego rodzaju magiczne zaklęcia (ramka 10.13), stosowane w różnych sytuacjach społecznych, bynajmniej nie tylko przez przedstawicieli kultur pierwotnych.

RAMKA 10.13

MAGIA WYSP KORALOWYCH

Magia zapomnienia:
Kobieta, kobieta odtrącona,
Mężczyzna, mężczyzna odtrącony,
Kobieta, kobieta odmawia,
Mężczyzna, mężczyzna odmawia.
Ona jest odtrącona, ona odmawia.
(...)
Jego twarz ginie;
Jego twarz zanika;
Jego twarz usuwa się z drogi;
Jego twarz staje się jak twarz ducha leśnego;
Jego twarz staje się jak twarz potwora Dokonikana.
Opada, zaprawdę opada zasłona na twe oczy,
Złe czary zbliżają się,
Pokrywają zupełnie źrenice twoich oczu,
Jego magia mięty jest na nic,
Jego magia miłosna jest na nic,
Jego zadraśnięcia erotyczne są na nic,
Jego pieszczoty miłosne są na nic,
Jego spółkowanie jest na nic,
Jego poziome ruchy są na nic,
Jego odpowiadające ruchy są na nic,

Jego bezwład jest na nic.

Magia uzdrowienia:
Przemija, przemija,
Łamiący ból w twoich kościach przemija,
Owrzodzenie twojej skóry przemija,
Wielkie czarne zło z twojego brzucha przemija,
Przemija, przemija...

Magia ogrodów:
Wymiatam, wymiatam, wymiatam.
Robaki wymiatam, wymiatam precz;
Rdzę wymiatam, wymiatam precz;
Owady wymiatam, wymiatam precz...
Wydmuchuję, wydmuchuję, wydmuchuję precz.
Robaki wydmuchuję, wydmuchuję precz;
Rdzę wydmuchuję, wydmuchuję precz;
Owady wydmuchuję, wydmuchuję precz...

Magia piękności:
Wygładzam, poprawiam, wybielam.
Twoją głowę wygładzam, poprawiam, wybielam,
Twoje policzki wygładzam, poprawiam, wybielam.
Twój nos wygładzam, poprawiam, wybielam.
Twoje gardło wygładzam, poprawiam, wybielam.
Twój kark wygładzam poprawiam wybielam...

Bronisław Malinowski, *Ogrody koralowe i ich magia*,
PWN, Warszawa 1986, s. 379–380.

RAMKA 10.12

DYSTANS DO MAGII

Knut Rasmussen ujrzał kiedyś w polarnych okolicach bieguna magnetycznego małych Eskimosów bawiących się w szamanów. A kiedy zapytał rodziców dzieci, czy nie jest to profanacją mocy, które skądinąd budzą ich lęk i trwogę, odpowiedzieli mu po prostu, że nawet duchy znają się na żartach.

Kaj Birket-Smith, *Ścieżki kultury*, tłum. K. Evert-Vaedtke, T. Evert, Wiedza Powszechna, Warszawa 1974, s. 424.

O ukrytych, ale podobnie magicznych zaklęciach psychologów pisze Ervin F. Torrey. Z jednej strony używają ich pacjenci, którzy mówią o swoich problemach, co przypomina religijne formy spowiedzi, z drugiej zaś – terapeuci, którzy koncentrują uwagę na pewnych aspektach wypowiedzi i używają ich jako sugestii terapeutycznych. Te sugestie okazują się skuteczne. Tymczasem psychologowie nader często zaprzeczają temu, że wprowadzają sugestie. Zdaniem Torreya dzieje się tak dlatego, że sugestia kojarzy się z usuwaniem objawów, a nie istoty zaburzenia czy choroby, nawiązuje do praktyk magicznych lub do praktyk religijnych i deprecjonuje przekonanie, że do wyniku trzeba dojść trudną pracą (Torrey, 1981).

10.7. CZY MYŚLI TO UKRYTE SŁOWA?

Problem, który zaprząta uwagę specjalistów, to korelacja między językiem i myśleniem. Czy język jest niezbędnym warunkiem myślenia? Czy może być sposobem kontrolowania własnych myśli?

W starym dowcipie powiadało się: „Skąd ja mogę wiedzieć, co myślę, skoro jeszcze tego nie powiedziałem?” Na pierwszy rzut oka uwaga ta wydaje się bezsensowna, ale tak nie jest. Biorąc pod uwagę myślenie małych dzieci i zwierząt, zakres umiejętności rozwiązywania problemów, udokumentowane możliwości poszukiwania nowych rozwiązań, zdolności antycypacyjne, trzeba

stwierdzić, że proces myślenia nie wymaga języka. Badania nad odkryciami w matematyce dowodzą czegoś podobnego. Rozwiązanie złożonego problemu przychodzi gotowe w jakiś czas po postawieniu zadania, a dopiero potem może zostać zwerbalizowane (Hadamard, 1964).

Z drugiej strony wypowiedzi językowe mogą być całkowicie bezmyślne, jak wtedy, gdy dziecko naśladuje wypowiedzi dorosłych, czy wtedy, gdy powtarza je papuga. Oznacza to, że możliwa jest separacja myślenia i języka, ale bynajmniej nie oznacza ani tego, że taka separacja jest konieczna, ani że jest korzystna. Zdolność operowania symbolami językowymi zwiększa poznawcze możliwości człowieka. Co więcej, wiele wskazuje na to, że to właśnie połączenie myślenia z językiem dało gatunkowi *Homo sapiens* tak przytłaczającą przewagę nad innymi gatunkami w zakresie kompetencji poznawczych.

PODSUMOWANIE

Wobec różnorodności odmian języka, jakich używa każdy z nas, trudno jest go traktować jako przysłowiowy obraz duszy, chyba że – co nie jest zupełnie pozbawione podstaw (zob. rozdział 14) – mamy różnorodne i w dodatku bardzo odmienne od siebie dusze. Słuszniej jest założyć, że mamy do czynienia raczej z odmiennymi przejawami funkcjonowania ludzkiego umysłu, ukierunkowanego na realizację różnych osobistych interesów podmiotu.

Fenomen języka, wyróżniający nas w świecie istot ożywionych, jest zjawiskiem niezwykłym. Jego systemowy charakter z jednej

strony i jego elastyczność oraz generatywność z drugiej czynią zeń fenomenalne narzędzie opisu świata i komunikacji. Zarazem jednak stwarzają możliwość tworzenia zdań nieprawdziwych – zarówno nieintencjonalnie (błąd), jak i intencjonalnie (kłamstwo).

Ważnym aspektem języka jest możliwość komunikowania myśli z jego pomocą. Komunikowania innym ludziom, ale też sobie samemu.

---

[1] Różnica ta wynika z odmiennych reguł klasyfikacji języka. Na przykład w świetle niektórych reguł dialekt kaszubski jedni zaliczają do języków, inni do gwary.

[2] Tu ukłon w stronę Stanisława Lema, wynalazcy terminu „sepulka". Skądinąd twórczość tego autora jest jednym z najlepszych dowodów na generatywność języka.

[3] Co ciekawe, owocem zakazanym w biblijnym raju było jabłko – owoc nieznany wtedy na Bliskim Wschodzie czy w Babilonii.

[4] Nie jest to jednak takie oczywiste. Jeden z amerykańskich gangsterów systematycznie wprowadzał w błąd wariograf mierzący fizjologiczne wskaźniki pobudzenia, przypominając sobie różne ekscytujące sceny erotyczne zarówno wtedy, gdy mówił prawdę, jak i wtedy, gdy kłamał.

ROZUM CZY EMOCJE?

Nie ma chyba dziedziny, w której złudzenie powszechnej zgodności byłoby bardziej wyraziste niż w wypadku emocji. Każdy przeżywa wiele emocji (ramka 11.1). Emocje są zwykle bardzo wyraziste. Każdy ma własne sposoby rozpoznawania emocji oraz ich klasyfikowania. Przeżywane przez poszczególnych ludzi emocje cechuje duża powtarzalność – ludzie podobnie się cieszą, podobnie martwią, podobnie złoszczą czy boją. Ta wyrazistość doświadczania emocji sprawia, że skłonni jesteśmy do generalizacji. Sądzimy, że wszyscy przeżywają emocje tak samo (lub przynajmniej podobnie), a w dodatku tak samo jak my. Zakładamy, że przyczyny emocji, rodzaje stanów emocjonalnych i objawy pozwalające identyfikować poszczególne emocje są takie same u wszystkich. Przekonanie to jest tak silne, że codzienne doświadczanie sprzeczności między nim a zachowaniami innych ludzi w zasadzie niewiele zmienia. Nie dopuszczamy myśli, że ktoś boi się pająków, bo my się przecież nie boimy. Wykluczamy możliwość, że kogoś wstrętem napawają pomidory, bo przecież wszyscy lubią pomidory. Nie możemy uwierzyć, że dany wyraz twarzy Stefana oznacza zamyślenie, a nie złość, bo u nas (tak w każdym razie sądzimy) wyraża złość i tylko złość. Matki nakazują dzieciom ubierać się ciepło nie dlatego, że dzieciom jest zimno, ale dlatego, że same odczuwają chłód.

RAMKA 11.1

EMOCJE Z PAMIĘCI

Sięgnąłem do pamięci, aby przywołać jak najwięcej rozmaitych emocji. Przypomniałem sobie:

Zachwyt. Radość. Przygnębienie. Niezadowolenie. Podziw. Wściekłość. Smutek. Niepokój. Zawstydzenie. Poczucie winy. Nadąsanie. Pożądanie. Zazdrość. Strach. Ambiwalencja. Euforia. Wstręt. Gniew. Pogarda. Zakłopotanie. Pokora. Rozczarowanie. Wdzięczność. Nadzieja. Miłość. Napięcie. Skrucha. Optymizm. Przykrość. Złudzenie. Upokorzenie. Zmieszanie. Zdenerwowanie. Zdziwienie. Rozczarowanie. Szczęście. Depresja. Przerażenie. Zawiść. Złość. Współczucie. Ulga. Szacunek. Wigor. Awersja. Sympatia. Stres. Podniecenie. Nienawiść. Onieśmielenie. Niechęć. Litość. Ból. Rezygnacja. Współczucie. Trwoga. Chandra. Ukojenie. Zakochanie. Zdumienie. Stanowczość. Otępienie. Rozhamowanie. Zatroskanie. Popłoch. Skrępowanie. Poniżenie. Lekceważenie. Bezsilność. Przyjemność. Duma. Uprzedzenie. Poczucie skrzywdzenia. Odprężenie. Osamotnienie. Entuzjazm. Żal. Zaskoczenie. Zmartwienie. Pobudzenie. Irytacja. Rozkapryszenie. Niedowierzanie. Trema. Zniecierpliwienie. Ożywienie. Nieczułość. Melancholia. Rozgoryczenie. Oczarowanie. Bezradność. Furia. Załamanie. Lęk. Zakłopotanie. Nienawiść. Zapał. Obrzydzenie. Zdenerwowanie. Wzruszenie. Nieśmiałość. Uległość. Zaufanie. Otucha. Wyrzuty sumienia. Pogoda ducha. Hańba. Konsternacja. Oszołomienie. Zniechęcenie. Panika. Ubolewanie. Poważanie. Odraza. Wzgarda. Wrogość. Zawziętość. Zażenowanie. Antypatia. Poczucie beznadziejności. Rozkosz. Relaks. Uraza. Nieufność. Obojętność. Zainteresowanie. Rozdrażnienie. Czułość. Adoracja. Dezaprobata. Poczucie bezpieczeństwa. Błogostan. Brawura. Złośliwość. Egzaltacja. Zgorszenie. Dobry humor. Chłód emocjonalny. Łagodność. Rozbawienie. Mania. Tęsknota. Apatia. Mściwość. Nasycenie. Negatywizm. Niefrasobliwość. Czujność. Pesymizm. Nerwowość. Ekstaza. Poświęcenie. Żałoba. Przyjaźń. Rozkojarzenie. Rozmarzenie. Rozrzewnienie. Rozstrój nerwowy. Rozżalenie. Serdeczność. Rozpacz. Spokój. Spontaniczność. Strapienie. Odwaga. Tkliwość. Udręka. Uniesienie. Zwątpienie. Trans. Męczarnia. Wybaczenie. Zadowolenie. Zafrasowanie. Zagrożenie. Triumf. Pognębienie. Tchórzostwo.

Zapewne jest ich o wiele więcej, ale pamięć (w każdym razie moja) ma swoje ograniczenia. Patrząc na tę listę, bynajmniej nie krótką, zastanawiam się, nad którymi z tych emocji można panować, które zaś

opanować nie dają się zbyt łatwo. Które rządzą nami, a którymi rządzimy my? Okazuje się to trudniejsze, niż myślałem.

Wracam zatem do czytania *Wybranych zagadnień z fizyki katastrof* – książki Marishy Pessl (nad podziw mądrej młodej Amerykanki), skąd dowiaduję się, że „Wbrew powszechnie panującemu przekonaniu Niepokój, Wewnętrzne Demony i Poczucie Winy są bardzo nieśmiałe i pierzchają w obecności silnego Spokoju i Krystalicznie Czystego Sumienia". To znów (dlaczego?) kojarzy mi się z haiku o cesarzu, który NIECHĘTNIE nadepnął na rycinę wielkiego mistrza.

Wiesław Łukaszewski, *Emocje*, „Charaktery", kwiecień 2009.

Problem ludzkiej emocjonalności komplikuje się także przez nieprawdopodobną różnorodność zjawisk określanych jako afektywne. Od prostych reakcji emocjonalnych, jak na przykład wyplucie niesmacznego płynu (wstręt), aż do długotrwałych nastrojów, takich jak depresja.

Na sposobie rozumienia ludzkiej emocjonalności ciąży też postromantyczna tradycja, która jest dziełem nie psychologów, ale artystów, przede wszystkim poetów: Adama Mickiewicza, Aleksandra Puszkina, Heinricha Heinego czy Johanna Wolfganga Goethego. Tradycja ta nakazuje myśleć, że mamy do czynienia z dwiema oddzielnymi sferami ludzkiej psychiki, które wzajemnie się wykluczają, z których w danym momencie albo jedna, albo druga sprawuje kontrolę nad przebiegiem procesów psychicznych i nad zachowaniami jednostki. Jedna sfera to rozum, druga to emocje. To, co należy do sfery rozumu, nie należy do sfery emocji i odwrotnie. Idea romantyczna na długo utrwaliła przekonanie, że sfery serca i sfery rozumu (jak je nazywano) są nieprzenikalne dla siebie nawzajem. Tradycja ta zaowocowała dobrą literaturą piękną, ale psychologii przyniosła więcej szkody niż pożytku.

Oczywiście, należy pytać, czy są takie procesy regulacyjne, które zachodzą wyłącznie za sprawą emocji. Czy przypadkiem w pewnym zakresie nie jesteśmy jednak zombie, które potrafią wykonywać złożone czynności bez udziału jakichkolwiek procesów poznawczych w prawdziwym tego słowa znaczeniu (Block, 1995; Renonsuo, Johanson, Wedlund i Chaplin, 2000)? Warto też pytać, czy istnieją takie procesy regulacyjne, które zachodzą wyłącznie za sprawą procesów poznawczych. Najważniejsze wydaje się jednak pytanie o koordynację tych dwóch klas procesów w regulacji zachowania.

11.1. DWA PORZĄDKI

Od dawna przyjmuje się założenie, że doświadczenie człowieka jest organizowane według dwóch (a może dwóch i pół) porządków: deskryptywnego oraz ewaluatywnego. Wersja deskryptywna jest zbiorem opisów różnorodnych stanów własnej osoby i otoczenia, różnorodnych związków istniejących między własną osobą a otoczeniem. Opisy te różnią się stopniem szczegółowości, wierności, zróżnicowaniem, wieloaspektowością. Ten zbiór danych można opisywać z punktu widzenia zawartej w nich treści, z punktu widzenia charakterystyk formalnych i wreszcie w aspekcie funkcjonalnym, na przykład pragmatycznej użyteczności, o czym będzie mowa dalej. Te dane, ich struktura, cechy oraz funkcje w konsekwencji są istotą ludzkiego umysłu (Bieri i in., 1970; Gardner, 1970; Scott, 1970, i inne prace zawarte w zbiorze zredagowanym przez Petera B. Warra, 1970; por. też

Kelly, 1955, 1970; Łukaszewski, 1974; Nosal, 1990). Aspekt deskryptywny jest więc zróżnicowany pod względem treści, właściwości formalnych, a przede wszystkim poziomów uogólnienia danych.

Drugi porządek gromadzenia doświadczenia ma charakter ewaluatywny (Reykowski, 1979a; Reykowski i Kochańska, 1980; Reykowski, Owczynnikowa i Obuchowski, 1977). Porządek ewaluatywny jest jednak niejednorodny. Jego pierwszy aspekt stanowią oceny na skali dobroci czy pozytywności–negatywności (Czapiński, 1985, 1988; Lewicka, 1985). Każde zdarzenie, stan rzeczy, osoba czy fakt może być kodowany jako dobry lub zły (znak wartościowania), a co więcej – jako bardziej lub mniej dobry czy zły (intensywność oceny). Zauważmy jednak, że ocenianie jest pewnym rodzajem pomiaru. Można powiedzieć, że coś jest pozytywne lub negatywne, gdy lokuje się na jakiejś skali ze względu na jakieś kryterium. Tym kryterium najczęściej jest interes jednostki (Frijda, 1986, 1998; Reykowski, 1968). Paradoksalnie zatem porządek ocen może być, choć nie musi (zob. dalej), wynikiem operacji czysto poznawczych.

Oprócz tego są jeszcze inne wymiary ewaluatywne. Po pierwsze, ważność, i to na dwa sposoby. Z jednej strony ważność informacji zapisanej w systemie doświadczenia, a z drugiej ważność obiektów reprezentowanych w systemie doświadczenia: ważność danej osoby, faktu, zdarzenia, stanu rzeczy. Oczywiście ważność może być mierzona ze względu na wiele różnych kryteriów, ale ocena ważności, podobnie jak ocena pozytywności, może być rezultatem operacji czysto poznawczej. Istnieje zatem możliwość tworzenia porządku ewaluatywnego z pomocą narzędzi

poznawczych. Jakkolwiek zakłada się zależność między intensywnością oceny danej rzeczy na skali pozytywności i jej położeniem na skali ważności, to relacja ta bynajmniej nie jest oczywista. Statystycznie rzecz biorąc, istnieje prawdopodobieństwo, że w miarę wzrostu intensywności oceny (pozytywnej lub negatywnej) dotyczącej jakiegoś stanu rzeczy wzrasta także ważność tego obiektu. Wyżej cenimy jako ważne to, co jest bardzo dobre, i to, co jest bardzo złe. Nie musi to być jednak regularność, szczególnie w tej części, która dotyczy ocen pozytywnych, częściej zdarza się to w wypadku ocen negatywnych (Czapiński, 1985, 1988).

Jest jeszcze jeden aspekt porządku ewaluatywnego, z niewiadomych powodów niedoceniany w psychologii – aspekt estetyczny, a więc to, czy coś jest ładne, czy brzydkie. Była o nim mowa osobno w rozdziale szóstym.

Problem nie w tym, czy porządek deskryptywny wchodzi w konflikt z porządkiem ewaluatywnym, ponieważ oba te porządki są na swój sposób poznawcze. Można się kierować deskryptywnymi aspektami zjawiska (na przykład: Czy jest duże?, Czy jest blisko?), można też ewaluatywnymi (Czy jest ładne?, Czy jest groźne?). Wydaje się, że przeciwstawienie „rozum czy emocje" nie dotyczy w istocie pytania, która część systemu regulacji zawiaduje zachowaniem, tylko czegoś innego. Po pierwsze, pytania, czy nasycone emocjami dane autobiograficzne stanowią odrębną klasę wyznaczników zachowania, doraźnie nieodwołujących się do ocen poznawczych. Po drugie, czy istnieje możliwość poznawczego opanowania emocji – jest to kwestia kontroli emocjonalnej oraz modyfikacji własnych emocji. Po

trzecie, jest to problem poznawczej reprezentacji emocji oraz rozpoznawania emocji własnych lub cudzych. Po czwarte, pojawia się pytanie o zakres, w jakim stany i procesy emocjonalne modyfikują przebieg procesów poznawczych i odwrotnie – w jakim stopniu procesy poznawcze modyfikują przebieg procesów emocjonalnych. Wszystkie te pytania dotyczą nie tyle przeciwstawienia, ile raczej współdziałania, koordynacji, wzajemnego uzależnienia strony afektywnej i poznawczej ludzkiej osobowości.

11.2. NASTROJE

Cycero swój traktat *O bogach* zaczął od zdania: „O bogach nic nie wiadomo". Nie przeszkodziło mu to w napisaniu grubego, wielostronicowego dzieła. Każdy, kto pisze o nastroju, jest w podobnej sytuacji. Intuicyjnie dobrze wiemy, o czym jest mowa, kiedy jednak przychodzi do jasnego zdefiniowania nastroju, sytuacja robi się beznadziejna. Mimo to jest ona lepsza niż w wypadku Cycerona, bo choć niewiele wiemy o tym, czym jest nastrój, to stosunkowo dużo wiadomo o jego konsekwencjach. Najlepiej się o tym przekonać, sięgając do podstawowej pracy w dziedzinie emocji, czyli opracowania Ekmana i Davidsona (1998). Co gorsza, w literaturze psychologicznej mówi się o nastroju albo jako doraźnym stanie emocjonalnym (Forgas i Bower, 1987; Isen, 2005), albo o długoterminowej dysfunkcji, na przykład depresji (Beck, 1967).

Na pytanie „Co odróżnia emocje od nastroju, temperamentu i innych pojęć afektywnych?" odpowiada kilka osób, a wszystkie dość wykrętnie. Żadna nie definiuje nastroju, w najlepszym razie wskazuje na jego cechy lub funkcje. Tak więc Richard J. Davidson (1998) powiada, że nastrój trwa dłużej niż emocje i pełni inną funkcję. W odróżnieniu od emocji, których funkcją jest kontrola działania, rolą nastroju jest kontrola procesów poznawczych (selekcja i modulacja). Paul Ekman również wskazuje na czas jako kryterium różnicujące nastrój od innych emocji (nastrój trwa dłużej). Uważa także, że nastrój obniża próg wzbudzenia emocji z nim zgodnych (Ekman, 1998). Nico H. Frijda wskazuje na to, że różnica podstawowa między emocjami i nastrojami leży w ukierunkowaniu (autor nazywa to intencjonalnością): emocje są ukierunkowane, nastroje są rozmyte co do kierunku. Nastroje mają charakter rozlany i zasadniczo wpływają na przebieg procesów poznawczych (Frijda, 1998). Podobnie ogólnikowe są wypowiedzi innych specjalistów i wydaje się, że ta ogólnikowość dobrze ilustruje naszą wiedzę o nastrojach.

Nastrój jest więc mało uchwytną emocją. Z jednej strony ludzie na ogół wiedzą, w jakim są nastroju, z drugiej zaś równie często nie bardzo wiedzą, dlaczego ich nastrój jest taki lub inny. Ponieważ nastroje są to stany długotrwałe, należałoby się spodziewać, że ich źródła będą stałe. Tymczasem wiele wskazuje na to, że tak nie jest. Najpierw jednak o trwałości nastroju. Wiele danych pokazuje tendencję do zalegania nastroju (na przykład euforycznego lub dysforycznego), ale istnieją też dane, z których wynika, że ludzie tendencyjnie podtrzymują nastroje, jakie przeżywają.

Dobrym i dlatego tak chętnie eksploatowanym modelem nastroju jest depresja. Wielu ludzi doświadcza co najmniej epizodów depresji, wielu zmaga się z jej długotrwałym przebiegiem. Przed ponad trzydziestu laty Aaron Beck zaproponował koncepcję tak zwanej triady depresyjnej, to jest poznawczą koncepcję osiowych objawów depresji. Są to, po pierwsze, zdecydowanie negatywny, deprecjonujący stosunek do siebie samego. Po drugie, tendencja do podkreślania negatywnych stron otoczenia, ludzkich wad, zachowań będących źródłem negatywnych doświadczeń i tym podobnych. Po trzecie, są to pesymistyczne oczekiwania (Beck, 1967). Wiele danych potwierdza ten model, a zwłaszcza dane dotyczące tak zwanej spirali negatywności, to jest struktury myślenia i interpretowania informacji w taki sposób, by wzmacniały negatywne oczekiwania co do siebie, innych ludzi i przyszłości w ogóle (Blackburn, 1988).

RAMKA 11.2

SPOSOBY NA DOBRY NASTRÓJ

Znalezienie monety, którą poprzedni użytkownik zostawił w automacie publicznym, obejrzenie komedii filmowej, odniesienie sukcesu, słoneczna pogoda, słuchanie relaksującej muzyki, otrzymanie prezentu, przypominanie sobie przyjemnych zdarzeń z własnego życia, strojenie min wyrażających radość lub szczęście, czytanie zdań wyrażających zadowolenie, przebywanie w komfortowo urządzonym pomieszczeniu, zjedzenie przekąski, otrzymanie sugestii posthipnotycznej, aby

pozostawać w pogodnym stanie ducha – na pierwszy rzut oka wszystkie te zdarzenia są bardzo różnorodne treściowo i niewiele zdają się mieć ze sobą wspólnego. A jednak wszystkie one używane były z pożądanym skutkiem jako czynniki wzbudzające w ludziach pozytywny nastrój, nakładające ludziom „różowe okulary", sprawiające, że widzą ludzi (i siebie) w bardziej pozytywny sposób i bardziej pozytywnie na nich reagują we własnym zachowaniu niż pod nieobecność tych zdarzeń. Już sama różnorodność tych zdarzeń sugeruje szeroki zakres konsekwencji, jakie nastrój pozytywny ma zarówno dla ocen i zachowań interpersonalnych, jak i – zapewne – dla procesów przetwarzania informacji, o których można sądzić, że zapośredniczają zmiany w sądach i zachowaniu.

Bogdan Wojciszke, *Procesy oceniania ludzi*,
Wydawnictwo Nakom, Poznań 1991, s. 141.

Źródła chwilowego nastroju są – jak pokazuje ramka 11.2 – dość zróżnicowane i dość osobliwe. Norbert Schwarz i Gerald M. Clore stwierdzili, że nastrój badanych zależał od pogody. W dni słoneczne badani pozostawali w wyraźnie lepszym nastroju i byli bardziej zadowoleni z własnego życia niż w dni deszczowe. Badani rzadko jednak przypisują swój nastrój pogodzie (Schwarz i Clore, 1983). Robert C. Sinclair, Melvin M. Mark i Gerald L. Clore wykazali, że badani przypisywali pogodzie przyczynę swojego nastroju, gdy otrzymywali informacje o istnieniu takiego związku, kiedy jednak o nim nie wiedzieli, nastrój przypisywali raczej

cechom sytuacji zadaniowej, a konkretnie argumentom dotyczącym egzaminów (Sinclair, Mark i Clore, 1994). Badania Josepha Forgasa i jego współpracowników wskazują, że źródłem dobrego lub złego nastroju może być informacja o dobrym lub złym wyniku w realizowanym zadaniu, przeczytana książka czy obejrzany film – niepozostające w żadnym związku z danymi osobami (Forgas i Bower, 1987; Forgas i Moylan, 1988). Igor Knez stwierdził, że nastrój może być wywoływany przez rodzaj oświetlenia pokoju i barwy pomieszczeń. Oświetlenie jasne zimne u mężczyzn i jasne ciepłe u kobiet powodowało najmniej negatywny nastrój. Kombinacja „jasny i ciepły" u przedstawicieli obu płci wywoływała najbardziej pozytywny nastrój (Knez, 1995).

W dwóch eksperymentach uzyskano interesujące efekty dotyczące związku między ekspresją twarzy i nastrojem. W pierwszym osoby badane z jednej grupy proszono, aby robiły grymasy (*contractions*) prawą stroną twarzy, a badanych z drugiej grupy proszono o robienie grymasów lewą częścią twarzy. Okazało się, że wykonywanie grymasów lewą stroną twarzy wzbudzało nastrój negatywny (Schiff, Esses i Lamon, 1992). W drugim eksperymencie stwierdzono, że nastrój zwiększa prawdopodobieństwo jednostronnych grymasów w okolicach ust. Gdy u badanych wzbudzono pozytywny nastrój, częściej podnosili oni prawy kącik ust, gdy zaś wzbudzono nastrój negatywny, częściej opuszczali lewy kącik ust. Efekty te wystąpiły u przeważającej większości badanych (Brockmeier i Ulrich, 1993). Wyniki tych badań są zadziwiająco zgodne.

Michael Wierzbicki i jego współpracownicy sprawdzali, czy różne sposoby wzbudzania nastroju są w takim samym stopniu

efektywne. W jednych warunkach badani czytali negatywne zdania dotyczące Ja, w innych warunkach wykonywali nierozwiązywalne zadania. Obie manipulacje okazały się równie efektywne w indukowaniu nastroju depresyjnego. Porównywano je z grupą kontrolną, w której badani czytali neutralne zdania (Wierzbicki, Westerholm i McHugh, 1994).

Interesujące są także dane na temat fluktuacji spostrzeganego własnego nastroju. Dariusz Doliński przez sto dni z rzędu pytał tych samych badanych, czy dzisiaj są w lepszym, gorszym, czy takim samym nastroju jak zwykle. Większość badanych niemal codziennie odpowiadała, że jest w nastroju gorszym niż zwykle (Doliński, 1996). Świadczy to jednak nie tylko o konserwowaniu nastroju (złego w tym wypadku), ale także – prawdopodobnie – o problemach z rozpoznawaniem własnego nastroju (Maruszewski i Ścigała, 1998). W badaniach izraelskich, w których uczestniczyły wprawdzie tylko dwie osoby, stwierdzono cykliczne zmiany nastroju w ciągu 10 tygodni – nastrój pozytywny i nastrój negatywny następowały po sobie, żaden z nich nie miał wyraźnej przewagi (Glicksohn, Gvirtsman i Offer, 1995–1996). Autorzy sugerują istnienie mechanizmu bilansowania nastroju, co jednak wydaje się niezbyt dobrze udowodnione. Susan Nolen-Hoeksema wykonała wiele badań nad regulacyjną rolą myśli ruminatywnych, czyli nawracających i natrętnych. W jednym z nich stwierdziła, że u osób depresyjnych zachęta do ruminacji powodowała nasilenie depresji, natomiast zachęta do myślenia „dystrakcyjnego” (o rzeczach neutralnych, na przykład o położeniu geograficznym) obniżała poziom depresji. Te same manipulacje okazały się jednak nieefektywne u osób niedepresyjnych (Nolen-

Hoeksema i Morrow, 1993). Wygląda na to, że taki lub inny nastrój może być następstwem dowolnego bodźca osiągającego pewną intensywność.

Sporo wiadomo o skutkach i korelatach przeżywanego nastroju. Po pierwsze, nastrój modyfikuje stosunek do własnej osoby. Tibor P. Palfai i Peter Salovey na podstawie dokonanego przez siebie przeglądu stwierdzili, że negatywny nastrój sprzyja koncentracji uwagi na sobie, nastrój pozytywny zaś sprzyja koncentracji uwagi na obiektach zewnętrznych, na przykład innych ludziach (Palfai i Salovey, 1992). Podobny efekt uzyskano także w innych badaniach (Sedikides, 1992). Irwin S. Rosenfarb i Jacky Aron badali depresyjne i niedepresyjne kobiety i stwierdzili, że nastrój negatywny sprzyja pojawieniu się myśli samokrytycznych i negatywnych ocen własnej osoby (Palfai i Salovey, 1992). Ladd Wheeler i Kunitate Miyake z kolei wykazali, że z negatywnym nastrojem częściej wiążą się niekorzystne dla Ja porównania w górę niż korzystne dla Ja porównania w dół, co w konsekwencji obniża dobrostan osób badanych (Wheeler i Miyake, 1992). Wiele danych wskazuje na wpływ nastroju na ustosunkowania społeczne. Mark Zanna i jego współpracownicy stwierdzili, że indukowany przez muzykę nastrój (ale tylko silny) wpływa na powstawanie zgodnych z nim postaw wobec francuskojęzycznych Kanadyjczyków i Pakistańczyków (Haddock, Zanna i Esses, 1994). W innych badaniach stwierdzono, że nastrój pozytywny sprzyja zmianom postaw wobec innych ludzi w kierunku pozytywności, a nastrój negatywny sprzyja zmianom w kierunku negatywności. Wpływ pozytywnego nastroju jest jednak

modyfikowany przez poziom przetworzenia napływających informacji (Petty, Schuman, Richman i Strathman, 1993).

Nastrój negatywny (o treściach lękowych) zwiększa zdolność do rozpoznawania wyrazów agresji i złości na twarzy widocznej na fotografii, nie wpływa jednak na zdolność do rozpoznawania twarzy wyrażającej zadowolenie (Byrne i Eysenck, 1995). Różne typy negatywnego nastroju (złość i smutek) odmiennie wpływają na sądy społeczne. Osoby w nastroju gniewnym formułują bardziej stereotypowe sądy o ludziach niż osoby smutne (Bodenhausen, Shepard i Kramer, 1994).

Spora liczba danych dowodzi wpływu nastroju na szeroko pojęte funkcjonowanie poznawcze człowieka. Stephen P. Bratton dokonywał pomiaru sprawności poznawczych (zadania matematyczne) oraz nastroju przed manipulacją, po czym indukował trzy rodzaje nastroju; pozytywny, neutralny i dysforyczny. Następnie badani wykonywali zadania matematyczne i przestrzenne. Okazało się, że nastrój różnicuje wykonanie zadań: najlepiej wykonywali zadania badani w nastroju pozytywnym, najgorzej – badani w nastroju negatywnym, ale efekt ten nie łączył się z nastrojem indukowanym, lecz z nastrojem wyjściowym, dyspozycyjnym (Bratton, 1995). W badaniach nad setką kobiet powyżej sześćdziesiątego piątego roku życia stwierdzono korelację depresji z wynikami w skali słownej testu inteligencji Wechslera dla dorosłych – silniejszej depresji towarzyszyły niższe wyniki (Mayne, 1995). W innych badaniach osoby smutne lub zadowolone zapoznawały się z informacjami o różnym stopniu dwuznaczności. Okazało się, że osoby smutne używają bardziej heurystycznych

strategii, gdy informacje są dwuznaczne, niż wówczas, kiedy są jednoznaczne, i bardziej heurystycznych w porównaniu z osobami zadowolonymi, które z kolei uciekały się raczej do strategii liniowych, systematycznych. Różnice w indukowanym nastroju (pozytywnym lub depresyjnym) pociągały za sobą także różnice w myśleniu indukcyjnym i dedukcyjnym. Osoby w nastroju pozytywnym wolniej rozwiązywały zadania dedukcyjne, osoby w nastroju negatywnym wolniej rozwiązywały zadania indukcyjne (Palfai i Salovey, 1992). Stwierdzono też, że nastrój modyfikuje zdolność do trafnego interpretowania wskaźników korelacji na podstawie dziewięciu rysunków z rozrzutem danych. Osoby w dobrym nastroju najmniej trafnie, osoby smutne zaś najbardziej trafnie interpretowały wskaźniki korelacji różnych cech. Osoby zadowolone w porównaniu ze smutnymi były przy tym mniej skoncentrowane na zadaniu i uwzględniały mniej danych zawartych na rysunkach obrazujących chmurę wyników (Sinclair i Mark, 1995).

Wiele danych wskazuje na związek nastroju z uczeniem się i procesami pamięciowymi. Osoby w nastroju negatywnym lepiej uczyły się słów o nieprzyjemnym zabarwieniu (Rink, Glowalla i Schneider, 1992). Badani charakteryzujący się uogólnionym, trwałym lękiem lepiej przypominali sobie te zdarzenia z pamięci autobiograficznej, które były nasycone lękiem, i wydobywali je z pamięci szybciej niż jakiekolwiek inne wspomnienia (Burke i Mathews, 1992). Jose A. Ruiz-Caballero i Piedad Gonzalez na dwa sposoby sprawdzali zapamiętanie słów zgodnych i niezgodnych z nastrojem. Sposób pierwszy to swobodne odtwarzanie, drugi to uzupełnianie słów. Sposób pierwszy mierzy

pamięć jawną, drugi – pamięć utajoną. Autorzy stwierdzili, że osoby depresyjne przejawiają wyraźne skrzywienie w kierunku zgodności pamięci z nastrojem. Osoby depresyjne gorzej zapamiętały materiał pozytywny, a lepiej negatywny. Pamięć jawna i pamięć utajona wykazywały tę samą tendencję (Ruiz-Caballero i Gonzalez, 1994). Stephen M. Smith i Richard E. Petty stwierdzili ponadto, że wysokość samooceny modyfikuje tendencję do przypominania sobie informacji zgodnych i niezgodnych z nastrojem. W warunkach neutralnych badani – niezależnie od wysokości samooceny – przejawiali tendencję do przypomnień zgodnych z nastrojem. Kiedy badanym indukowano negatywny nastrój, osoby o niskiej samoocenie nadal udzielały odpowiedzi zgodnych z nastrojem, natomiast osoby o wysokiej samoocenie takiej tendencji nie miały. Przy samoocenie wysokiej badani lepiej przypominali sobie materiał niezgodny z nastrojem (Smith i Petty, 1995).

Joseph P. Forgas i Gordon H. Bower zauważyli, że osoby w dobrym nastroju więcej czasu poświęcały informacjom pozytywnym, formułowały o innych korzystniejsze oceny, lepiej pamiętały i przypominały sobie więcej informacji pozytywnych (Forgas i Bower, 1987). Bogdan Wojciszke przytacza sporą liczbę innych danych pokazujących, jak nastrój pozytywny zwiększa gotowość do zachowań prospołecznych, zmniejsza gotowość do zachowań agresywnych, czy wreszcie poprawia stosunek do siebie samego. Autor przytacza też liczne dane na temat wpływu negatywnego nastroju na procesy poznawcze. Tu jednak efekty nie są tak jednoznaczne (Wojciszke, 1991).

Wpływ nastroju na różne aspekty funkcjonowania ludzi wyjaśniają Alice M. Isen i jej współpracownicy, dowodząc, że nastrój aktywizuje te doświadczenia i te informacje, które są z nim zgodne, a więc pozytywne doznania i informacje w wypadku nastroju pozytywnego, a negatywne w nastroju negatywnym (Isen, 1984; Isen, Shalker, Clark i Karp, 1978). W konsekwencji musi to również oznaczać mechanizm podtrzymywania nastroju. Innymi słowy, jeżeli już jesteśmy w dobrym nastroju, to pewnie będziemy w dobrym nastroju dłużej. Jeśli natomiast jesteśmy w złym nastroju, to zapewne dłużej w nim pozostaniemy. Koncepcja ta jest wprawdzie atrakcyjna dzięki swojej prostocie, ale zarazem dość wątpliwa, bo ani nie bierze pod uwagę danych na temat pamięci i sieci asocjacyjnych, ani też nie radzi sobie z wieloma wynikami badań (na przykład z faktem, że negatywny nastrój nie funkcjonuje symetrycznie do nastroju pozytywnego). Wiele problemów wynika także z istnienia zjawiska, które można nazwać spiralą czy pętlą nastroju. Z jednej strony, jak pokazują Norbert Schwarz i Gerald L. Clore, w ocenie zjawisk można kierować się własnym nastrojem (jakie wrażenie to na mnie robi), z drugiej zaś można wnioskować o własnym nastroju na podstawie danych, które do nas dopływają, a więc inferować nastrój z danych obserwacyjnych czy innych informacji.

Proponuje się także inne wyjaśnienia roli nastroju w organizacji procesów poznawczych. Forgas na przykład zakłada, iż związek między nastrojem i sprawnością procesów poznawczych wynika z faktu, że wraz z danymi poznawczymi kodowane są również stany emocjonalne. Uaktywnienie danego elementu

poznawczego aktywizuje także nastrój, aktywizacja afektu zaś pobudza powiązane z nim dane poznawcze (Forgas, 1990; Forgas i Bower, 1987). Niemieccy badacze, Andrea Abele i Peter Petzold, wskazują na cztery możliwe mechanizmy: (1) nastrój jest czynnikiem bezpośrednio torującym skojarzenia; (2) nastrój jest wskazówką sygnalizującą potrzebę zmiany znaczenia bodźca; (3) nastrój sam w sobie stanowi źródło informacji i jako taki bywa konfrontowany z innymi źródłami informacji; oraz (4) nastrój jest czynnikiem (wskazówką) selektywnego ważenia informacji (Abele i Petzold, 1994).

Przedstawione dane pokazują dość systematycznie, że opozycja między procesami poznawczymi i procesami emocjonalnymi raczej nie zachodzi. Oba aspekty funkcjonowania osobowości są ze sobą wyraźnie powiązane. Procesy poznawcze uruchamiają procesy afektywne (Abelson, 1968; Festinger, 1957; Heider, 1958; Higgins i Tykocinski, 1992; Higgins, 1987), natomiast procesy afektywne uruchamiają procesy poznawcze (Forgas, 1999; Obuchowski, 1970).

11.3. NIEOBECNE UCZUCIA

Zastanawiającym zjawiskiem jest niechętny stosunek psychologów badaczy do uczuć jako takich, a nawet do samego słowa „uczucia". Kiedy wpiszemy do bazy EBSCO słowo „emocje" (*emotions*), otrzymamy ponad dwadzieścia tysięcy tytułów. Kiedy zaś wpiszemy słowo „uczucia" (*feelings*), otrzymamy trochę ponad pięć tysięcy propozycji – cztery razy mniej. Co więcej, w wielu

wypadkach słowo *feeling* jest synonimem słowa „poczucie”, a nawet słowa „zmysł”, na przykład „zmysł dotyku”.

Kiedy sięgniemy do kolejnych edycji wielkich polskich podręczników akademickich psychologii (Strelau, 2000; Strelau i Doliński, 2008), wydanych przecież niezbyt dawno, ze zdumieniem dostrzeżemy, że słowo „uczucie” pojawia się dwukrotnie, w obu wypadkach w kontekście historycznym. Nie ma tego terminu w rozdziałach dotyczących procesów afektywnych człowieka. Nawet w książce poświęconej miłości słowa „uczucie” trzeba się naszukać (Wojciszke, 1993). Tego samego doświadczymy, gdy sięgniemy do monografii dotyczących emocjonalności człowieka (Frijda, 1986, 1998; Reykowski, 1968).

W poszukiwaniu wyjaśnienia opisanego fenomenu zetkniemy się z dwoma sposobami myślenia. Wedle pierwszego uczucia ludzkie są jedną z odmian emocji. Wedle drugiego termin „uczucie” zarezerwowany jest dla potocznych, zdroworozsądkowych koncepcji emocji. Jeżeli jednak za Reykowskim i Frijdą przyjmiemy, że emocja jest wynikiem oceny, że jakiś stan rzeczy ma związek z interesami podmiotu, a ta ocena jest pozytywna, gdy dany stan rzeczy wspiera nasze interesy, negatywna zaś, gdy utrudnia ich realizację, to zobaczymy, że uczucia tylko w pewnym stopniu spełniają warunki tej definicji. Przyjrzyjmy się zatem dokładnie.

Po pierwsze, uczucia (weźmy za przykład miłość, nienawiść czy zazdrość) są zawsze adresowane do kogoś lub do czegoś. Można się cieszyć bez powodu lub bez powodu smucić, ale nie można „kochać w ogóle”. Swoistością uczuć jest to, że zawsze mają swój adres.

Po drugie, z uczuciami (w odróżnieniu od emocji czy nastrojów) wiąże się silna tendencja do werbalizacji. Uczucia potrzebują słów. Wewnętrzny przymus werbalizacji uczuć realizuje się nie tylko w tym, że podmiot deklaruje je obiektowi uczuć, i nie tylko w tym, że robi to często z dość dużą nadmiarowością. Przymus ten realizuje się również w konieczności ogłaszania swoich uczuć *urbi et orbi*. Nie zawsze wyraża się to bezpośrednio, często ma charakter bardziej ukryty. W pierwszym wypadku jest to mówienie o swojej miłości czy nienawiści, w drugim jest to (zwłaszcza w wypadku miłości) potrzeba mówienia o obiekcie swoich uczuć. „Magdaleno, tęsknię za Tobą", „Kocham Cię, Kasiu", „Jestem Twoja na zawsze" to teksty prawdziwych napisów na murach, głoszących uczucia pozytywne. Z drugiej strony „Nienawidzę Ryśka" czy „Śmierć pedałą i lesbą" (pisownia oryginalna) to autentyczne obwieszczenia o uczuciach negatywnych.

Po trzecie, uczucia są względnie trwałe. Tym różnią się od emocji. W tym podobne są do nastrojów. Można myśleć o chwilowej fascynacji kimś, ale raczej nie o chwilowej miłości do kogoś. Można myśleć o chwilowym gniewie na kogoś, ale nie o chwilowej nienawiści do kogoś. Uczucia wymagają czasu.

Po czwarte, uczucia, podobnie jak inne stany emocjonalne, wyznaczają ukierunkowanie zachowania: do obiektu, gdy uczucia są pozytywne, i od obiektu, gdy są negatywne. Innymi słowy, ukierunkowanie zachowania dyktowane jest przez interes osobisty podmiotu. I tu podobieństwo się kończy, bo w uczuciach ów interes osobisty bynajmniej nie jest najważniejszy. **Uczucia bowiem wyznaczają gotowość do działania na rzecz**

interesu obiektu miłości, zazdrości czy nienawiści. Z jednej strony jest to troska, pomoc, wsparcie, gdy uczucia są pozytywne, z drugiej – czynienie szkody lub powodowanie straty, gdy uczucia są negatywne. Można powiedzieć, że o ile emocje ukierunkowują działanie na poprawę własnego dobrostanu, o tyle uczucia nakazują działać na rzecz polepszenia lub pogorszenia dobrostanu obiektu tych uczuć, niezależnie od tego, czy ma to związek z dobrostanem własnym.

11.4. KONTROLA EMOCJONALNA I SAMOKONTROLA

Problematyka kontroli emocjonalnej obejmuje kilka odmiennych, choć pod wieloma względami podobnych zagadnień. Tomasz Kocowski wyróżnił pięć różnych czynności w służbie samokontroli: (1) oddziaływanie na sytuację w kierunku jej zmiany; (2) reinterpretację sytuacji wzbudzającej emocje; (3) wzbudzanie kontremocji; (4) angażowanie się w czynności osłabiające emocje; oraz (5) powstrzymywanie działania będącego następstwem emocji (Kofta, 1979). Mirosław Kofta uważa, że wszystkie te operacje dadzą się sprowadzić do dwóch: do modyfikacji samych emocji oraz do modyfikacji niepożądanego zachowania, mającego związek z emocjami (Kofta, 1979).

Można na to spojrzeć inaczej, wskazując poza technikami niespecyficznymi także na techniki szczególnie często powiązane z pewnymi sytuacjami. Z tego punktu widzenia można wymienić kilka klas czynności. Po pierwsze, są to różnorodne techniki bezpośredniego radzenia sobie z przeżywanymi emocjami, ich

znakiem i intensywnością, na przykład hamowanie złości czy opanowywanie lęku. Po drugie, są to zabiegi związane z odraczaniem gratyfikacji w imię ich powiększenia – rezygnowanie z bliskiej bezpośredniej gratyfikacji w zamian za większą gratyfikację odległą. Po trzecie, są to czynności związane z pokusą, a więc sposoby zwiększające odporność na działanie pokus wszelkiego rodzaju. Po czwarte wreszcie, są to zabiegi zmierzające do radzenia sobie z cierpieniem, niewygodą czy – ogólniej – kosztami w imię późniejszych pozytywnych doświadczeń.

11.4.1. BEZPOŚREDNIA KONTROLA NAD EMOCJAMI

Najczęstszym sposobem radzenia sobie z przeżywanymi niechcianymi emocjami są próby, które wcześniej, odwołując się do Sławomira Mrożka, nazwałem natężaniem się. O ile jednak w sferze poznawczej natężanie się nie jest zbyt efektywne, o tyle w sferze emocji – tak. Okazuje się, że samo powtarzanie uspokajających zwrotów może być sposobem poradzenia sobie z napięciem emocjonalnym. „Uspokój się" – powiadamy sobie, liczymy do dziesięciu i tak dalej. Okazuje się, że takich sposobów jest wiele i można je podzielić na kilka klas.

Klasę pierwszą stanowią zabiegi regulacji emocji przez modyfikowanie stanu mięśni. Wcześniej pisałem o odmiennych emocjonalnych efektach wykonywania grymasów lewą i prawą stroną twarzy. Pociągało to za sobą odmienny nastrój: grymasy lewej strony sprzyjały nastrojowi negatywnemu, grymasy prawej

strony – nastrojowi pozytywnemu (Schiff i in., 1992; Schiff i Lamon, 1989). Podobnie działa angażowanie mięśni lewej lub prawej ręki. Ściskanie piłki tenisowej w lewej ręce powodowało (u praworęcznych) negatywny nastrój, a ściskanie w prawej – nastrój pozytywny (Schiff i Lamon, 1989). Widać wyraźnie, że aktywizacja różnych mięśni, a w konsekwencji aktywizacja różnych półkul mózgowych, zmienia stan emocjonalny.

Można więc założyć, że aktywizacja mięśni także w inny sposób powinna pociągać za sobą zmiany w nastroju. Przekonuje nas o tym eksperyment Fritza Stracka z trzymaniem ołówka w zaciśniętych wargach lub w zaciśniętych zębach. Z pierwszym wiązał się negatywny nastrój, z drugim pozytywny (Strack, Martin i Stepper, 1988). Wymawianie przez dłuższy czas głoski, na przykład *A* (w wersji fonetycznej angielskiej *ej*), pociąga za sobą nastrój pozytywny, podczas gdy wymawianie głoski *Ü* (fonetycznie głoska pośrednia między *u* i *y*) skutkuje nastrojem negatywnym (Zajonc, Murphy i Inglehart, 1989). W obu wypadkach w grę wchodzi to samo założenie dotyczące odpowiedniości między mięśniami i emocjami. Głoska *A*, podobnie jak trzymanie ołówka w zębach, uruchamia te same mięśnie twarzy, które towarzyszą uśmiechowi. Głoska *Ü*, a także trzymanie ołówka w zaciśniętych wargach, uruchamia te mięśnie twarzy, które towarzyszą złości. Podobnych danych dostarczają doświadczenia terapeutyczne. Jest to zgodne z hipotezą sprzężenia zwrotnego między mięśniami twarzy uczestniczącymi w ekspresji emocji i emocjami (Laird, 1974; Laird i Bressler, 1992). Terapia tańcem, ćwiczenia w relaksacji ciała przynoszą zmianę nastroju na pozytywny (Benson, 1975). Z drugiej strony

aktywizacja pewnych stanów mięśni czy – ogólniej – stanów organizmu może aktywizować silne doznania emocjonalne (przypadkowo, a nie intencjonalnie). Z doświadczeń terapeutycznych wiadomo, że aktywizacja emocji powiązanych z przeżytą traumą może być wynikiem działań z punktu widzenia tej traumy całkowicie obojętnych. Na przykład okazuje się, że przyspieszenie akcji serca w wyniku szybkiego wchodzenia po schodach lub w efekcie joggingu może aktywizować emocje związane z traumą.

Istnieje zatem tor modyfikacji emocji, który wiąże się z kontrolą mięśni. Można to intencjonalnie (choć najczęściej dzieje się tak nieintencjonalnie) wykorzystać jako zabieg samokontroli emocjonalnej.

Drugą klasą procesów modyfikacyjnych jest odwołanie się do pewnych zabiegów natury poznawczej. Najprostszy z nich to przerywanie dopływu informacji stanowiących źródło emocji. „Nie chcę o tym wiedzieć” – to typowa forma takiego zabiegu. Dotyczy to w takim samym stopniu emocji negatywnych („Ja pana ignoruję, proszę pana!”), jak i pozytywnych („Nie chcę widzieć tych smakowitych mufinek”). Poza intencjonalnie podejmowanymi próbami odcinania się od przykrych informacji można zauważyć podobne tendencje realizowane na poziomie nieświadomym. Leon Festinger wykazał, że palacze unikają informacji wzbudzających dysonans z ich nałogiem, na przykład dotyczących chorób jako następstwa palenia. Tendencja ta nie występuje u niepalących (Festinger, 1957).

Bardziej złożony zabieg to oswajanie się zarówno ze źródłami emocji, jak i z samymi emocjami. Tu mamy do czynienia

z odwrotnym procesem – z poszukiwaniem informacji, przetwarzaniem scenariuszy zawierających emocje w wyobraźni. Dobrym przykładem są szkoły rodzenia, innym – wprawdzie ciągle rzadkie w Polsce, ale spotykane w świecie – dokładne wyjaśnianie pacjentowi istoty choroby, badania czy zabiegu budzącego emocje.

Jeszcze inny sposób to poznawcza transformacja źródła emocji. Klinicyści dostarczają danych o mechanizmach obronnych typu kwaśne winogrona czy słodkie cytryny, które przecież nie są niczym innym, jak zmianą poznawczego charakteru bodźca. Doliński i jego współpracownicy stwierdzili, że jakkolwiek sytuacja egzaminacyjna zawsze rodzi niepokój wynikający z konieczności poddania się ocenie, to poziom lęku egzaminacyjnego jest znacząco niższy wtedy, gdy egzaminowani dowiadują się, że będą rozwiązywać zadania niepodatne na działanie emocji (Doliński, Gromski i Szmajke, 1986). W serii eksperymentów opisanych przez Donalda Meichenbauma wykazano, że skutecznym sposobem modyfikowania własnych emocji mogą być instrukcje w rodzaju „Nie myśl o swoim lęku", „Nie staraj się zlikwidować lęku, wystarczy, jeśli będzie trochę mniejszy" (Meichenbaum, 1975, 1977).

Pewne dane pokazują, że modlitwa jest sposobem efektywnego poprawiania nastroju. Katolickie odmawianie różańca, islamski sznur koralików przesuwanych wraz z powtarzaniem sur Koranu, obecne w wielu religiach powtarzanie różnych odpowiedników litanii, mantry – wszystko to są zabiegi pomagające osiągnąć ukojenie (Ai i in., 2000; Meisenhelder i Chandler, 2001).

RAMKA 11.3

YANOAMA – TURNIEJE WOJOWNIKÓW

W społeczności Yanoama, żyjącej na pograniczu Brazylii i Wenezueli, mężczyźni z jednych plemion prowadzą łupieskie wyprawy przeciw innym plemionom. Po powrocie z wyprawy wojennej odurzają się proszkiem nazywanym *epena* i silnie pobudzeni rozpoczynają turnieje, które można by nazwać „turniejami męskości". Oto opis pochodzący od kobiety obserwującej walki mężczyzn:

„Kiedy byli już bardzo pijani, ci z naszego *szapuno* powiedzieli: «Wy jesteście niespokojni, my jesteśmy niespokojni, musimy się uspokoić», i zaczęły się wtedy walki. Dwóch stawało naprzeciw siebie: pierwszy podnosił zgięte ramię, a drugi, miejscowy, uderzał go zwiniętą pięścią bardzo mocno w pierś. Czasem zadawał nawet dwa albo trzy ciosy, potem mówił: «Teraz ty», i ten drugi oddawał mu uderzenia. Niektórzy po trzech albo czterech ciosach padali na ziemię. Niektórzy opierali stopę z tyłu za kolanem i wtedy uderzali, inni znów przykucali naprzeciw siebie i tak zadawali ciosy jeden drugiemu. Przygotowali sobie kije grubsze od tej strony, która uderza, a cieńsze od strony ręki. Walczyli tak po to, żeby zawrzeć na nowo przyjaźń. Wybierali do walki kije z ciężkiego drewna, nie za długie, bo mówią, że długim kijem trudno uderzyć w głowę i trafia się w ramię. Jest taka roślina, która, powiadają, robi człowieka tchórzliwym: ma długie liście i nieduże korzenie. Kobiety ucierają tę roślinę, a mężczyźni ucierają tę miazgę z *uruku* i smarują nią swoje kije. Mówią, że jak kogoś uderzyć w głowę kijem posmarowanym tą miazgą, to tamten zaraz upada, a jak się podniesie, nogi mu drżą; tak działa ta roślina.

Zaczynali walkę po dwóch, ale kiedy jeden upadał, zaraz przychodził na jego miejsce brat, szwagier albo teść. Gromadziło się po czterech, pięciu, sześciu na jednego, ale wtedy *tuszaua* mówił: «Nie, nie, walczy się tylko we dwóch, odsuńcie się. Kto padł, powinien się pomścić». Podnosili leżącego, lali mu wodę na głowę, rozcierali mu uszy, tamowali krew, stawiali go na nogi i podawali znowu kij. Przeciwnik wtedy opierał się na swoim kiju, opuszczał głowę i czekał na cios. Trzeba uderzać w to miejsce na głowie, gdzie włosy są wygolone. Biorą kij w obie ręce i kręcą nim w powietrzu, zanim uderzą. Uderzając mówią: «Wezwałem cię, żeby wiedzieć, czy jesteś prawdziwym mężczyzną. Jeżeli jesteś mężczyzną, zaraz się okaże, czy będziemy z powrotem przyjaciółmi i czy nasz gniew przeminie...» Ten drugi odpowiada: «Mów tak do mnie, mów tak do mnie, uderz, będziemy znowu przyjaciółmi». Kiedy jeden padał i nie mógł się już podnieść, inni odnosili go na bok. Kobiety bały się, stare matki krzyczały: «Zjedzcie go, zjedzcie, po to chcecie go

zabić, żeby go zjeść!» Każdy miał tylko po jednym przeciwniku naraz. Nawet mali chłopcy bili się z innymi chłopcami w tym samym wieku.

Po kijach brali do ręki toporki; zrabowali je już dawno ludziom pracującym przy nacinaniu drzew kauczukowych. *Tuszaua* uderzył dwa razy tępą stroną toporka w pierś swego przeciwnika, a ten upadł. Na jego miejsce stanął brat i uderzył cztery razy w pierś *tuszaua*, ale Fusiwe nie upadł. Wtedy Fusiwe powiedział: «Teraz ty stań mocno», i uderzył dwa razy. Tamten zrobił się bardzo blady i upadł. Przyszedł drugi brat i wiele razy uderzył toporkiem *tuszaua*, ale on był silny, trzymał się. Oddał ciosy i teraz tamten upadł. W końcu przyszedł brat Raszawe, na imię miał Maharasziwe, i powiedział: «Mierzysz się z młodszymi, którzy nie mają twojej siły: spróbuj teraz ze mną!» *Tuszaua* podniósł ramię, a tamten uderzał: tuk, tuk, tuk. «Dalej – powiedział Fusiwe – uderzaj toporkiem, dopóki nie padnę». Maharasziwe uderzał, uderzał, a *tuszaua* nie padał. «Dosyć już, dosyć» – mówili ci, co stali dookoła. Wtedy Fusiwe wziął toporek i po kilku jego ciosach Maharasziwe upadł.

Przyszedł teraz Raszawe, największy *waiteri*, najodważniejszy, ten, który mnie kiedyś obronił. «Oto jestem – powiedział – zmierz się teraz ze mną». *Tuszaua* uderzył toporkiem z jednej strony, uderzył z drugiej strony, ale Raszawe nie padał. Raszawe był bardzo silny. Potem on oddawał ciosy i tak bili się, dopóki jeden nie upadł. Ja stałam z boku i patrzyłam razem z innymi żonami. Na koniec Fusiwe usiadł i zwymiotował żywą krwią".

Ettore Biocca, *Yanoama. Opowieść kobiety porwanej przez Indian*, tłum. B. Sieroszewska, PIW, Warszawa 1974, s. 165–167.

Wydaje się, że zakres możliwości kontroli emocji poprzez intencjonalnie podejmowane modyfikacje poznawcze samej emocji oraz źródeł ją wywołujących jest większy, niż to przedstawiono. Jest tu jeszcze wiele do zrobienia.

Trzecia kategoria ma silne uwarunkowania społeczne. Chodzi mianowicie o reguły okazywania emocji. Poszczególne kultury mają określony system reguł dotyczących emocji. Co wolno, kiedy wolno, komu wolno, jak wolno wyrażać swoje emocje. Obrazy z Izraela pokazują bardzo odmienne wzorce objawiania bólu po

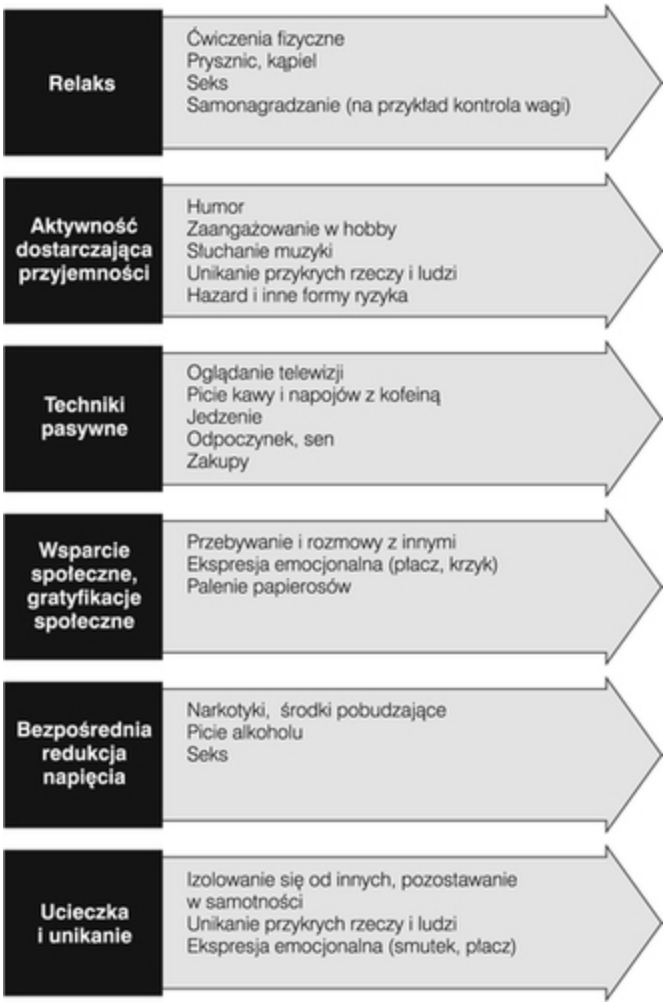
stracie bliskich osób u Żydów i u Palestyńczyków. Oznacza to, że sposób wyrażania emocji jest zdeterminowany kulturowo. A może zdeterminowana jest nawet jakość emocji. Szczególnie dobrze widać to w wypadku emocji, których ocena społeczna nie jest pozytywna, takich jak zawiść. Emocje te są silnie powściągane przez wyobrażenie społecznych konsekwencji ich okazywania (Zaleski, 1998).

Kategorię kolejną stanowią zabiegi zmierzające do zmiany stanu emocjonalnego przez wywołanie innych emocji. Takim sposobem jest na przykład jedzenie, szczególnie jedzenie słodyczy, dieta czy seks, zwłaszcza – jak pokazała Alicja Ostrowska – u osób, których nastrój związany jest z pogorszeniem się samooceny (Ostrowska, 1999). Takim sposobem jest również kupowanie sobie luksusowych drobiazgów i wiele innych (Gallup i Castelli, 1989; por. też Doliński, 2000b; Łukaszewski, 2010).

RAMKA 11.4

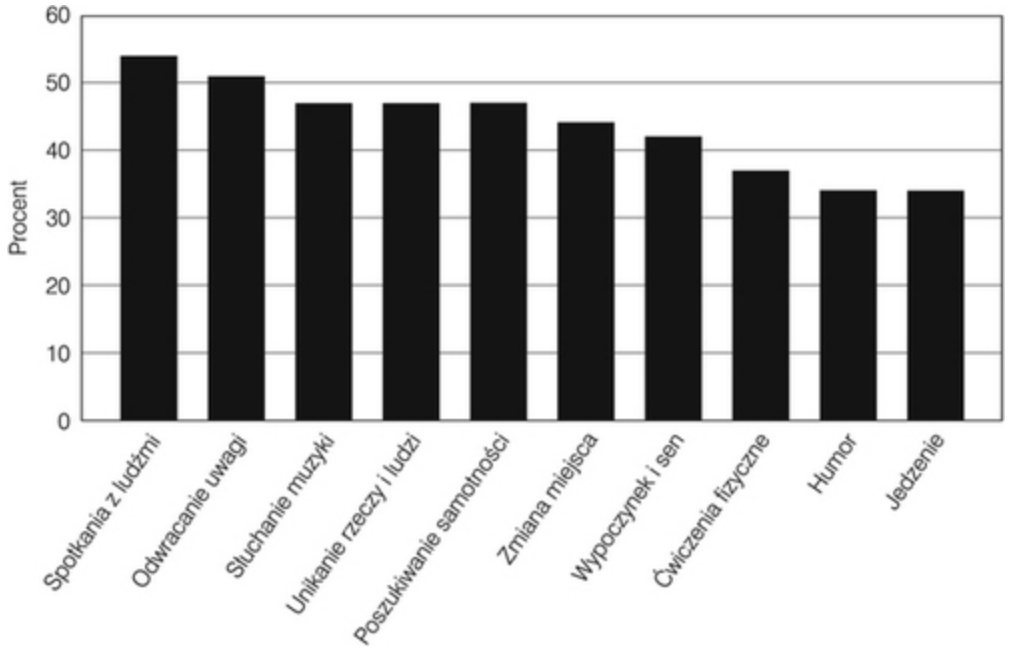
SPOSOBY NA ZŁY NASTRÓJ

Thayer i jego współpracownicy przeprowadzili serię badań nad radzeniem sobie ze złym nastrojem. Wyróżniono kilka grup stosowanych strategii – przedstawia je rycina 11.1 i 11.2.



Rycina 11.1.
Techniki poprawiania nastroju.

Źródło: Thayer, Newman i McClain, 1994, s. 916, opracowanie własne.



Rycina 11.2.
Niektóre najczęściej stosowane techniki korygowania nastroju.

Źródło: Thayer i in., 1994, s. 914, opracowanie własne.

Repertuar sposobów poprawiania sobie nastroju jest wielki, a same sposoby są dość proste i łatwo wykonalne dla większości ludzi. Wiele tych technik korygowania nastroju większość nas odkrywa metodą prób i błędów albo na drodze obserwacji zachowań innych ludzi.

11.4.2. ODRACZANIE GRATYFIKACJI I ULEGŁOŚĆ WOBEC POKUS

Większość badań nad odraczaniem gratyfikacji wiąże się z osobą i zespołem Waltera Mischela, który od ponad czterdziestu lat

zajmuje się tym zagadnieniem (Metcalfe i Mischel, 1999; Mischel, 1996; Mischel i in., 1972). Wiele tych badań opisanych zostało również przez Mirosława Koftę (1979b). Ostatnio ukazała się polska wersja znakomitej monografii Mischela *Test Marshmallow*, podsumowującej wyniki wieloletnich badań (Mischel, 2015).

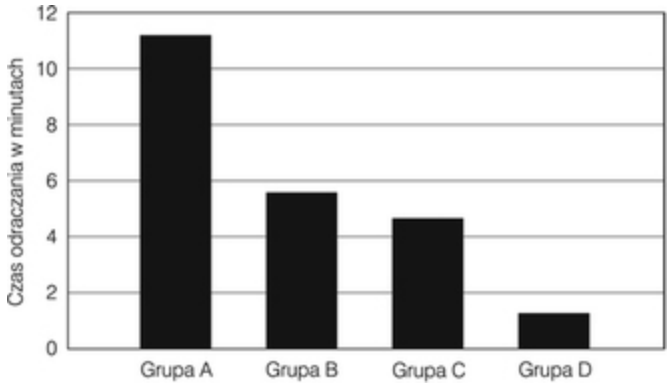
Zgromadzone dane pokazują, że czynnikiem modyfikującym zdolność do panowania nad impulsami jest ukierunkowanie uwagi. Koncentracja uwagi na własnych emocjach nie sprzyja kontroli impulsów, natomiast koncentracja na rozwiązaniu zadania umysłowego – tak. Świadczą o tym badania nad samokontrolą kobiet w sytuacji gry hazardowej. Tendencja do podejmowania gry była ogólnie skorelowana z długością stażu gracza i częstością gier, ale te kobiety, które skupiały się na grze jako rodzaju zadania, łatwiej radziły sobie z kontrolą nad kontynuacją gry niż te, które skupiały uwagę na emocjach (Scanell, Quirk, Smith, Madern i Dickerson, 2000).

RAMKA 11.5

OBIEKT UWAGI A SAMOKONTROLA EMOCJI

Koncentracja uwagi okazuje się ważnym wyznacznikiem zdolności do odraczania gratyfikacji. W badaniach Waltera Mischela badani mieli do dyspozycji dwie nagrody, spośród których wybierali tę, którą bardziej chcieliby zdobyć. Następnie stawiano ich przed wyborem: czy wolą nagrodę mniej pożądaną, ale natychmiast, czy bardziej pożądaną, ale później. Dzieci informowano, że zanim otrzymają wybraną przez siebie nagrodę, muszą

trochę poczekać, z tym że w każdej chwili mogą zawołać eksperymentatora. Po tym pozostawiano dzieci same. Stworzono cztery różne warunki eksperymentalne: (a) badani nie widzieli żadnych nagród – zabierał je z sobą eksperymentator; (b) badani widzieli tylko nagrodę natychmiastową; (c) badani widzieli tylko nagrodę odroczoną, i (d) badani widzieli obie nagrody. Uzyskane wyniki zostały przedstawione na rycinie 11.3.



Rycina 11.3.
Obraz nagrody a zdolność do odraczania gratyfikacji u dzieci.

Źródło: Mischel i Ebbesen, 1970, opracowanie własne.

Jak widać, najmniej zdolne do odraczania gratyfikacji okazały się te dzieci, które miały w polu widzenia obie nagrody, najbardziej zaś te, które nie miały w polu uwagi żadnej z nagród. Okazało się także, że dzieci stosowały różne techniki samokontroli, zmierzające do odwrócenia uwagi od eksponowanych nagród (zakrywały oczy, śpiewały, mówiły do siebie, próbowały – czasem skutecznie – zasnąć; zob. Mischel i Ebbesen, 1970).

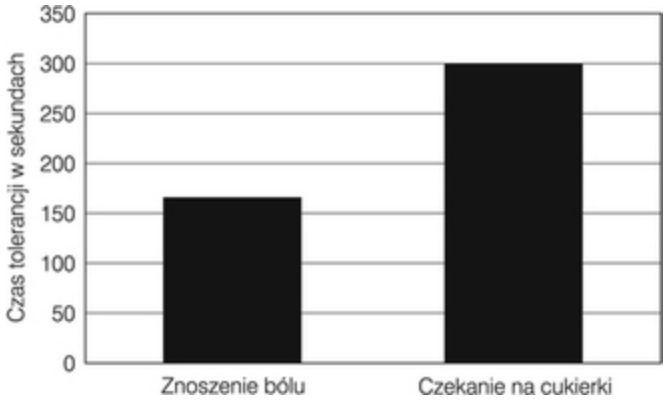
Koncentracja na apetytywnych, konsumacyjnych właściwościach odraczanej gratyfikacji czy pokusy pociąga za sobą mniejszą zdolność do kontroli nad impulsami niż koncentracja uwagi na poznawczych aspektach gratyfikacji czy pokusy (Kofta, 1979; Metcalfe i Mischel, 1999; Mischel, 1996). W eksperymencie przeprowadzonym przez Waltera Mischela i Nancy Baker osoby badane otrzymywały jedną z dwóch instrukcji. Pierwsza kładła nacisk na pobudzający aspekt nagrody („Wyobraź sobie, jakie to smaczne i pachnące"), druga kładła nacisk na jej aspekt informacyjny („Popatrz, jakie to podobne do..."). Zgodnie z oczekiwaniem instrukcja pierwsza zmniejszała zdolność do odraczania gratyfikacji. W drugim z eksperymentów stwierdzono, że zdolność do odraczania gratyfikacji staje się większa dzięki poznawczemu przekształceniu rzeczywistego obiektu w jego wyobrażenie („Pomyśl, że nagroda jest obrazkiem w twojej głowie"; Mischel i Baker, 1975).

Badania przedstawione przez Barbarę Weigl (1979) przyniosły wyniki wskazujące na rolę nastroju czy w ogóle emocji. Z pozytywnym nastrojem i emocjami wiąże się większa zdolność do odraczania gratyfikacji, z nastrojem negatywnym zaś – wyraźne pogorszenie zdolności do odraczania gratyfikacji. Co ważne, dotyczy to zarówno nastroju trwałego, jak i sytuacyjnie indukowanego.

RAMKA 11.6

RÓŻNE FORMY KONTROLI EMOCJONALNEJ

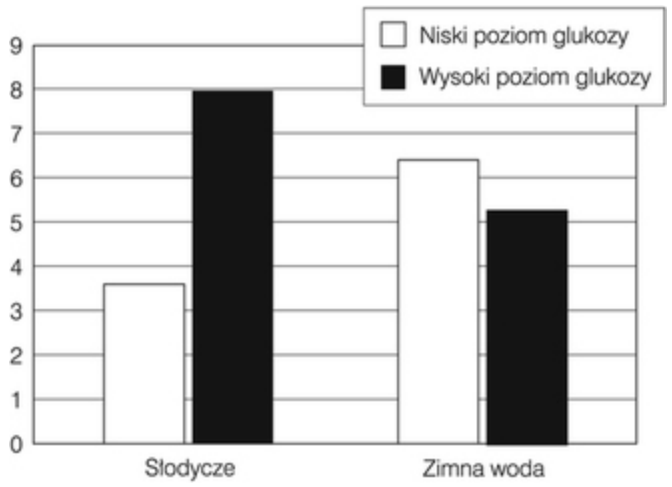
O tym, że zdolność do odraczania gratyfikacji jest przejawem ogólniejszej tendencji do samokontroli emocjonalnej, świadczą dane na temat znaczącej korelacji między odraczaniem gratyfikacji i zdolnością do tolerowania bólu[1]. Okazuje się jednak – co specjalnie nie zaskakuje – że zdolność do odraczania nagrody jest większa niż zdolność do tolerowania zimna (temperatury wody wynoszącej +3 stopnie)



Rycina 11.4.
Samokontrola w sytuacji przykrości i w sytuacji pokusy.

Źródło: Rusiecka-Kuran i Mrówka, 1980, opracowanie własne.

Badania wykazują także, że kontrola bólu podlega tym samym mechanizmom, co inne formy samokontroli, na przykład instrukcjom udzielanym sobie, przekierowaniu uwagi oraz poznawczej reinterpretacji bodźców (Melzack, 1971; Rusiecka-Kuran i Mrówka, 1980).



Rycina 11.5.
Poziom samokontroli w zależności od warunków i od poziomu glukozy we krwi.

Źródło: Kwiecień, 2009, opracowanie własne.

Anna Kwiecień (2009) sprawdzała, w jakim stopniu zdolność do samokontroli emocji uzależniona jest od poziomu glukozy we krwi. W tym celu w warunkach eksperymentalnych dokonywano pomiaru poziomu cukru we krwi i wyodrębniono osoby o niskim i wysokim poziomie glukozy. Połowa każdej z tych grup miała za zadanie powstrzymywać się od zjedzenia apetycznych słodyczy. Miarą zdolności odraczania gratyfikacji była waga zjedzonych słodyczy – im mniejsza, tym wyższy poziom samokontroli. Druga połowa każdej z grup miała trzymać rękę zanurzoną w wodzie z kostkami lodu. Mierzono czas tolerowania dyskomfortu w sekundach – im dłuższy, tym wyższy poziom samokontroli. Wyniki wystandaryzowano. Nie należy jednak porównywać ze

sobą warunków (słodycze *versus* zimna woda), lecz tylko ustalać różnice zależne od poziomu glukozy.

Jak widać, z wyższym poziomem glukozy wiązała się mniejsza zdolność do odraczania gratyfikacji. Badani z wysokim poziomem glukozy zjedli więcej słodyczy niż badani z niskim poziomem glukozy we krwi. Nie odnotowano natomiast istotnych różnic zależnych od poziomu glukozy w warukach dyskomfortu. Co prawda tendencja jest podobna – osoby o wysokim poziomie glukozy były mniej odporne na dyskomfort, ale różnica ta może być przypadkowa.

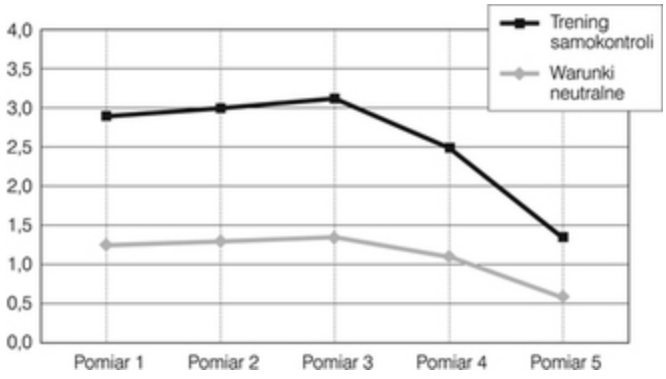
Działania poprzedzające pokusę, angażujące zasoby poznawcze i emocjonalne, na przykład oglądanie filmu i powstrzymywanie się od ekspresji emocji oraz tym podobne, sprawiają, że zdolność do kontroli nad emocjami zostaje ograniczona (Baumeister, 1996; Baumeister i in., 1998; Muraven i in., 1998). Okazuje się jednak, że zdolność ta może być powiększona przez trening. W jednym z eksperymentów wykonanych przez Roya F. Baumeistera i jego współpracowników kilkudziesięciu studentów przez dwa tygodnie ćwiczyło samokontrolę. Jedni mieli monitorować swoją postawę ciała i ewentualnie ją korygować, inni – poprawić swój nastrój, a jeszcze inni – kontrolować i notować ilości spożywanego pokarmu. Okazało się, że ćwiczenia te zmniejszały podatność ludzi na wyczerpanie zasobów i sprawiały, iż samokontrola mogła być większa (Muraven, Baumeister i Tice, 1999b). Ponadto wcześniejszy trening osób badanych w kontrolowaniu diety

sprawia, że powstrzymywanie się od jedzenia mniej wyczerpuje zasoby danej osoby w porównaniu z osobami niekontrolującymi diety. Jakkolwiek obie grupy osób po zadaniu testowym gorzej sobie radziły z zadaniem kontrolnym (zgodnie z danymi Baumeistera), to negatywny skutek był mniejszy u osób kontrolujących wagę (Vohs i Heatherton, 2000).

RAMKA 11.7

TRENING SAMOKONTROLI

Wykonaliśmy badania, w których uczestniczyły dwie grupy uczniów. Pierwsi mieli codziennie kilka razy kontrolować, czy prosto trzymają plecy, i odnotować ten fakt. Jeśli nie trzymali się prosto, mieli się wyprostować. W grupie drugiej osoby badane nie podejmowały żadnych działań ukierunkowanych na samokontrolę. Po okresie treningu obie grupy wykonywały bardzo trudny test uwagi (pięć serii zadań z testu Kraepelina). Wyniki przedstawia rycina 11.6.



Rycina 11.6.

Trening samokontroli a poziom wykonania pięciu trudnych zadań wymagających uwagi (pomiary 1–5).

Źródło: niepublikowane badania własne.

Wszystkie różnice między grupami są istotne, widać jednak, że w kolejnych fazach wykonywania zadań wyniki są coraz niższe, a różnice te się zmniejszają.

Glenn D. Walters wykonał metaanalizę badań dotyczących treningu samokontroli u osób z problemem alkoholowym. Wykazała ona, że trening behawioralny (odwołujący się do wzmocnień) był skutecznym sposobem zwiększania kontroli emocjonalnej, lepszym niż alternatywne techniki radzenia sobie z problemem (Walters, 2000).

Interesującą kwestią jest też sytuacja pokusy. Pokusa bowiem ze swej natury jest atrakcyjna, a w dodatku znajduje się w zasięgu ręki. Nie trzeba się napracować, żeby ją zdobyć, trzeba się jednak starać, żeby jej nie ulec. O sytuacji pokusy mówimy wtedy, gdy pojawia się konflikt między standardami jednostki a pewnymi cechami sytuacji. Szczególnie dotyczy to sytuacji, gdy jednostka może osiągnąć ważne dla siebie korzyści, ale kosztem innych pożądanych działań lub kosztem naruszenia pewnych standardów etycznych. Najczęściej – choć nie zawsze – polega to na naruszeniu normy uczciwości.

Wymienia się trzy rodzaje sytuacji pokusy. Pierwszy to sytuacja posłuszeństwa, w której człowiekowi nie pozwala się wykonywać atrakcyjnych czynności lub korzystać z atrakcyjnych przedmiotów. Zakaz nie tylko wywołuje reaktancję (Brehm, 1966), ale także

pociąga za sobą paradoksalne zwiększenie atrakcyjności niedostępnych obiektów lub czynności (efekt paradoksalny; por. Wegner, Shortt, Blake i Page, 1990). Druga z nich to sytuacja oszukiwania, w której ludzie mogą sobie przypisać załugi lub osiągnięcia, które *de facto* nie są ich dziełem. Typowym przykładem jest oszukiwanie czy ściąganie podczas egzaminu, przedstawianie fałszywych świadectw i tym podobne. Sytuacja trzecia to kradzież – przywłaszczenie sobie cudzej własności materialnej lub intelektualnej (Kość, 1976, 1977).

RAMKA 11.8

TATUŚ I PANI MAJEROWA

I napił się krupniku, i zanurzył nos w piękne włosy. I siedział tam tak, z twarzą zanurzoną w rozpuszczonych włosach, neonowy grzebień iskrzył mu w ręce leżącej na podołku i oświetlał z dołu włosy i brodę ojca ukrytą w pasmach włosów pani Majerowej. Tatuś zupełnie zapomniał, że siedzimy tu ja i stryjaszek Pepi, który bez przerwy dolewał tatusiowi krupniku. A na ziemi leżała biała chusteczka, podeptany turban, w który, kiedy tu przyszliśmy, pani rzeźnikowa miała okręcone te swoje bujne sploty, jednakże od chwili, kiedy po całym sklepie rozsypały się te złotordzawe włosy, od tej chwili tatuś stawał się coraz bezradniejszy, coraz mniej był zdolny opierać się nawałnicy tego piękna, co lśniło i pachniało przed nim. Pani Majerowa otworzyła oczy, patrzyła bystro, przez chwilę na mnie, potem na stryjaszka Pepi, który jej zasalutował, i dopiero teraz podniosła się ostrożnie, ale tatuś miał zamknięte oczy i uśmiechał się, pani rzeźnikowa weszła do kuchni, chód jej był pewny, ba, szła nawet jak prawdziwa pani, tak jakoś to promieniowanie fulguracyjne postawiło ją na nogi, a ona o tym wiedziała. Sięgnąwszy ręką w głąb szafki, wyciągnęła czerwoną butelkę z likierem wiśniowym, odkorkowała ją i powąchała, potem ze znawstwem przytknęła do szyjki dziurkę od nosa i wciągnęła zapach, i kiwnęła głową.

– Proszę spróbować tę „Griotte". Sławną „Griotte" Wantocha o zapachu gorzkich migdałów!

– Gorzkich migdałów... – powtórzył tatuś w półśnie.

– I o pięknej jasnej woni dojrzewających wiśni i zapachu kwitnących floksów... – mówiła pani rzeźnikowa i spoglądała na ojca, który drzemał na siedząco, na jego rozporku leżał iskrzący neonowy grzebień i tchnął zapachem błyskawic. A tatuś powtarzał cicho z wyrazem uszczęśliwienia na twarzy:

– Zapachu kwitnących floksów...

Pani Majerowa przyniosła kieliszki, rozlała ciemnoszkarłatny likier. Potrząsnąłem łokciem ojca.

– Tatusiu, „Griotte"!

Tatuś przestraszył się, rozsunął kolana, niemal cudem udało mi się schwytać neonowy grzebień. Przed nimi stała pani rzeźnikowa i podawała mu kieliszek.

– Za moje wyleczenie! – powiedziała.

– Nie napije się pani z nami? – spytał ojciec. – Ani kropelki się pani nie napije?

– Już ani jednej kropelki – powiedziała piękna pani rzeźnikowa. – Napiłam się mocniejszego napoju niż ten likier! Ojciec łyknął i wymamrotał:

– Na tym więc kończymy akcję ratunkową.

I jeszcze łyknął.

Bohumil Hrabal, *Taka piękna żałoba*, tłum. A. Czcibor-Piotrowski, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1983, s. 149–150.

Poszukując wyznaczników uległości wobec pokusy, na pierwszym planie znajdziemy jej wartość gratyfikacyjną. Im jest ona większa, tym większa jest gotowość do nieuczciwego zdobycia wartościowego obiektu. Kolejnym wyznacznikiem będzie z pewnością wielkość spodziewanej kary oraz prawdopodobieństwo jej wymierzenia, a także wielkość lęku przed zdemaskowaniem.

Systematyczne badania nad wyznacznikami ulegania pokusie nieuczciwości (kradzieży pieniędzy) przeprowadził w latach sześćdziesiątych Salomon Rettig i jego współpracownicy. W eksperymentach manipulowali oni kilkoma zmiennymi:

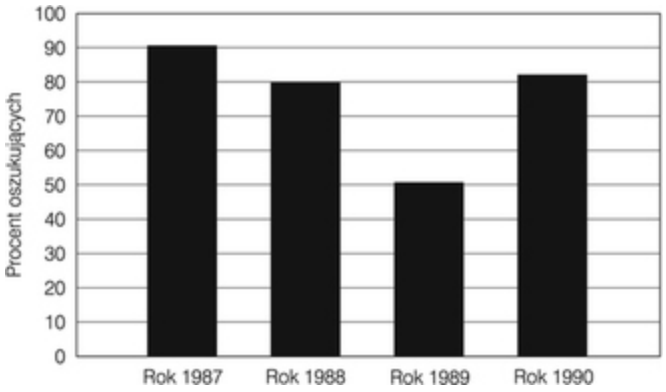
wielkością zysku, oczekiwaniami dotyczącymi zysku (co z tego można mieć), surowością kary, prawdopodobieństwem zdemaskowania, wielkością wykroczenia oraz związkiem między podmiotem i ofiarą kradzieży. Uzyskane wyniki dowodzą, że decydującym czynnikiem jest surowość kary (czynnik ten wyjaśniał 50 procent wariancji). Znacznie słabsze, ale także istotne były inne czynniki: wielkość zysku, pożytek z ukradzionych pieniędzy i prawdopodobieństwo zdemaskowania. Co ciekawe, żadnego znaczenia nie miała relacja między sprawcą i ofiarą (Rettig i Rawson, 1963; Rettig i Singh, 1963).

Badania Dariusza Dolińskiego nawiązywały z kolei do hipotezy etycznego ryzyka, a dodatkowo sprawdzały, jaki wpływ na oszacowanie prawdopodobieństwa uległości wobec pokusy kradzieży pieniędzy miała osoba sprawcy: czy był to sam podmiot, czy też inna osoba. Także w tych badaniach stwierdzono, że surowość kary i prawdopodobieństwo zdemaskowania są istotnymi regulatorami gotowości do naruszenia normy uczciwości. Okazało się jednak, że najsilniej różnicowała tę gotowość osoba sprawcy. Badani oceniali, iż prawdopodobieństwo, że oni sami zachowają się nieuczciwie, jest niskie, podczas gdy prawdopodobieństwo tego, że się tak zachowa inna osoba, jest wysokie (Doliński, 1993b). Oszacowania własnej gotowości do oszukiwania w sytuacji pokusy są dalekie od rzeczywistości (por. ramka 11.9).

RAMKA 11.9

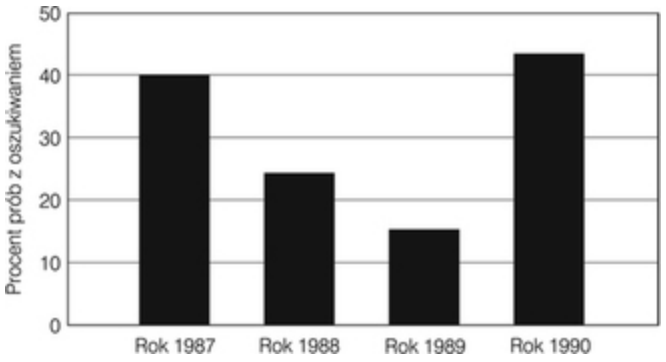
OSZUKIWANIE W SYTUACJI POKUSY

W drugiej połowie lat osiemdziesiątych prowadziliśmy szeroko zakrojone badania nad oszukiwaniem w sytuacji pokusy. Przebadaliśmy łącznie kilka tysięcy osób. Pokusa polegała na rzekomo niewykrywalnym przypisywaniu sobie osiągnięć, których w rzeczywistości nie było. W badaniach uzyskiwaliśmy bardzo wysokie wskaźniki rzeczywistej gotowości do oszukiwania, choć w poszczególnych latach (należy to traktować z ostrożnością) wskaźniki były różne, co przedstawiają ryciny 11.7 i 11.8 (dane z końca poszczególnych lat).



Rycina 11.7.
Gotowość do oszukiwania na przestrzeni czterech lat.

Źródło: Łukaszewski, 1992, s. 54, opracowanie własne.



Rycina 11.8.
Liczba prób, w których popełniono oszustwo.

Źródło: Łukaszewski, 1992, s. 54, opracowanie własne.

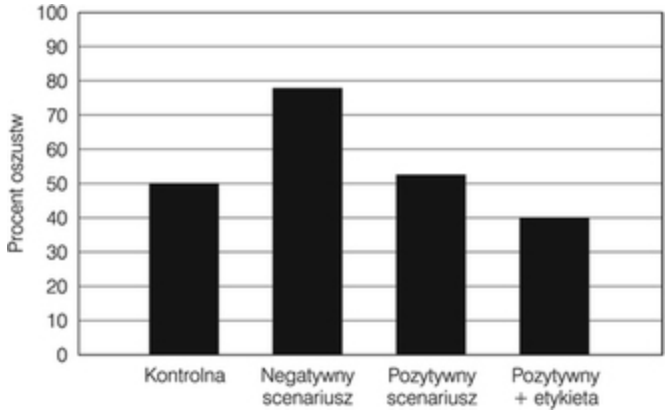
Liczne badania, w których operowano wieloma zmiennymi, pokazały, że gotowość do oszukiwania w sytuacji pokusy zależy dodatnio między innymi od takich czynników, jak ograniczenie wolności wyboru, poczucie bezradności, poczucie zagrożenia, potrzeba aprobaty społecznej, poczucie alienacji, koncentracja na własnej osobie oraz przekonanie, że ludzie z natury są źli (Łukaszewski, 1988).

RAMKA 11.10

FANTAZJOWANIE A GOTOWOŚĆ DO ULEGANIA POKUSIE

Barbara Weigl stwierdziła, że czynnikiem sprzyjającym gotowości do oszukiwania jest przetwarzanie w wyobraźni scenariuszy własnego nieuczciwego zachowania, a zwłaszcza ich końcowych fragmentów. W badaniach, w których uczestniczyli uczniowie klasy szóstej, dzieci najpierw przetwarzały jeden ze scenariuszy. Pierwszy zawierał historyjkę o okłamaniu rodziców na temat uzyskanych stopni (ukrywanie oceny niedostatecznej), niemożliwym do sprawdzenia. Drugi składał się z dwóch elementów. Element pierwszy był taki sam jak poprzednio, a potem następował zwrot i badani mieli sobie wyobrazić, że – koniec końców –

powiedzieli prawdę. Scenariusz trzeci był taki sam jak drugi, ale kończył się dodatkowym stwierdzeniem, że badany mówi prawdę, „bo jest dobrym dzieckiem, dzieckiem prawdomównym”. Następnie dzieci zaznaczały pytania, na które znają odpowiedź (co potem było niezależnie sprawdzane), a wśród pytań były takie, na które odpowiedzi znać nie mogły. Rycina 11.9 pokazuje kilka spraw. Pierwsza z nich to wysoki procent oszustw w ogóle, także w warunkach kontrolnych – bez żadnych manipulacji. Druga to wysoki procent oszustw w sytuacji przetwarzania scenariusza negatywnego. Trzecia to tendencja (słaba) do zmniejszenia liczby kłamstw po podwójnym scenariuszu zakończonym etykietowaniem własnej osoby.



Rycina 11.9.
Symulacje mentalne a gotowość do oszukiwania.

Źródło: Weigl, 1992, s. 72, opracowanie własne.

Przedstawione dane pokazują znaczącą rolę czynników zewnętrznych w kształtowaniu się kontroli emocjonalnej. Samokontrola jest mniejsza wtedy, gdy zewnętrzna kara jest niska, a także gdy niskie jest prawdopodobieństwo zdemaskowania na przykład nieuczciwości przez innych. Wskazuje to na niski poziom zaawansowania rozwoju moralnego (por. Kohlberg, 1981), w każdym razie w próbach polskich, na których prowadzono badania.

Zjawisko uległości wobec pokusy wyjaśnia się na trzy sposoby. Pierwszy, jak już wspomniałem, odwołuje się do uwewnętrznienia norm. Przyjmuje się, że uległość wobec pokusy jest skutkiem słabego zinternalizowania norm i niskiego zaawansowania rozwoju moralnego. Taki pogląd ma dwa słabe punkty. Pierwszy to tautologiczny charakter tego wyjaśnienia. Uległość wobec pokus traktuje się w pierwszym wypadku jako wskaźnik rozwoju moralnego, a w drugim – jako konsekwencję rozwoju moralnego. Druga słabość jest natury empirycznej. Od lat wiadomo, że gotowość do naruszania norm ma charakter sytuacyjny (Hartshorne i May, 1928, 1929).

Drugie wyjaśnienie odwołuje się do mechanizmów poznawczych i społecznych. Wskazuje się tutaj motyw osiągnięć, potrzebę aprobaty, pragnienie kontroli (Kość, 1976; Metcalfe i Mischel, 1999). Słabość tych wyjaśnień polega na tym, że te same mechanizmy mogą być zastosowane do przeciwstawnych zachowań – i do odporności na pokusę, i do ulegania pokusie.

Wyjaśnienie trzecie odwołuje się do czynników zmiennych, sytuacyjnych. Ten sposób wyjaśniania jest najlepiej udokumentowany empirycznie. Przykładem może być przywołana

wcześniej hipoteza etycznego ryzyka (Rettig i Rawson, 1963; Rettig i Singh, 1963), czy też koncepcje proponowane przez Kościa (1976), Dolińskiego (1993b), Łukaszewskiego (1988) oraz Mischela (Metcalfe i Mischel, 1999; Mischel, 1996).

Walter Mischel wskazuje, że w każdej sytuacji wymagającej kontroli emocjonalnej zaangażowane są dwa odmienne mechanizmy. „Zimny" mechanizm poznawczy, oparty na kalkulacji zysków i strat, rozważający sensowność działania, oraz „gorący" mechanizm emocjonalny, mechanizm impulsywności, odwołujący się do wrodzonych uwarunkowań emocjonalności. W poszczególnych sytuacjach jeden lub drugi może przejmować kontrolę nad zachowaniem.

Pojawiły się także wyjaśnienia odwołujące się do gospodarki zasobami. Jedno z nich, ogólniejsze, jest dziełem Ruth Kanfer i zakłada, że w każdej sytuacji wymagającej jakiegokolwiek działania nieautomatycznego wykonawca musi swoje ograniczone zasoby poznawcze i energetyczne podzielić między zadanie, warunki zewnętrzne i samokontrolę. Im więcej zasobów pochłania zadanie oraz warunki, tym mniej ich pozostaje na samokontrolę. Samokontrola jest łatwiejsza na przykład w zadaniach prostych, dobrze opanowanych oraz w warunkach niewymagających zbytniej uwagi (Kanfer, 1996; Kanfer, Brandt i Crosby, 1988).

Do koncepcji zasobów odwołuje się także idea wyczerpania ego i koncepcja „moralnego mięśnia" Roya Baumeistera i jego współpracowników. Baumeister zakłada, że jednostka dysponuje ograniczonymi zasobami samokontroli. Zasoby te są jednak odnawialne. W miarę kontynuacji działań, zwłaszcza działań silnie angażujących lub wymagających czujności, zasoby się

wyczerpują. Po przerwie czy odpoczynku zasoby powracają do stanu pierwotnego. Zasoby samokontroli, podobnie jak mięśnie, poddają się ćwiczeniom. W następstwie treningu zasoby powiększają się i/lub wyczerpują wolniej. To tłumaczy wiele zjawisk z zakresu kontroli emocjonalnej. Baumeister zwraca jednak uwagę na interpersonalny, społeczny charakter samokontroli emocjonalnej – obecność innych ludzi i społeczne konsekwencje działań mogą wyraźnie zwiększać odporność zasobów na wyczerpanie (Baumeister, 1996; Baumeister i in., 1998; Baumeister, Heatherton i Tice, 2000; Muraven, Baumeister i Tice, 1999; Muraven i in., 1998).

Niezależnie od przyjętego wyjaśnienia faktem pozostaje dość wysoka i dość powszechna gotowość do ulegania pokusom w sytuacjach, w których nie ma sygnałów zagrożenia karą czy ryzyka zdemaskowania. Można zatem powiedzieć, że przejawiana zdolność do kontrolowania własnych impulsów, szczególnie w sytuacji pokusy, jest dość ograniczona, choć nie wykluczona. W dużym stopniu jest jednak determinowana nie osobowościowo, lecz sytuacyjnie, co samo w sobie jest ważne dla zrozumienia mechanizmu zachowań sterowanych normami społecznymi.

11.5. RACJONALNOŚĆ I PRZEJAWY NIERACJONALNOŚCI

Analiza relacji między rozumem i emocjami nie może pozostawić na marginesie sprawy racjonalności. Założenie o ludzkiej racjonalności jest zapewne tak samo powszechnie podzielane, jak

powszechne są dowody na jej brak. Trzeba jednak jasno określić, czym jest (i czym nie jest) racjonalność, a także na czym polega istota nieracjonalności. Ani jedno, ani drugie nie jest łatwe.

Czy nieracjonalność to brak kontroli umysłu nad wykonywanymi czynnościami? Czy może jest to efekt przejęcia kontroli zachowania przez mechanizmy afektywne? Czy racjonalność to potęga rozumu i stosowanej przezeń logiki, czy może jest to tylko skuteczne osiąganie wyznaczonych i upragnionych celów? Albo inaczej: czy racjonalne jest to, co logiczne (od jednego znaczenia słowa łacińskiego *ratio*), czy racjonalne jest to, co słuszne i korzystne (od drugiego znaczenia słowa *ratio*)? Czy słuszne jest ustalanie absolutnych kryteriów racjonalności (por. modele normatywne), czy trafniej byłoby się zastanawiać, co jest racjonalne w danych warunkach? Czy branie złotówki dziś zamiast dwóch złotych jutro jest zawsze nieracjonalne, bo polega na utracie możliwej do osiągnięcia wartości? Czy jest nieracjonalne tylko w warunkach poprawnego przewidywania zdarzeń przyszłych i pełnego zaufania do innych ludzi?

Wiele pytań. Co gorsza, jak w wypadku wielu innych zjawisk, w grę wchodzi jeszcze podział na wewnętrzne (subiektywne) i zewnętrzne (obiektywne) kryteria racjonalności. A co jeszcze gorsze, problem racjonalności poznania i działania jest uwikłany w filozoficzne antynomie realizmu i idealizmu, obiektywizmu, subiektywizmu i tym podobnych kategorii.

Przez wiele lat psychologiczne kryteria racjonalności były jasne, szczególnie kryteria racjonalności wyboru czy decyzji. Opisywano ją jako model maksymalizacji subiektywnej użyteczności (SEU)

w procesach decydowania czy wybierania (Tyszka, 1986). Postulaty racjonalności w takich sytuacjach są dość liczne. Tak więc kryteria decydujące o wyborze muszą być jasne i rozstrzygające. Muszą być stałe, a więc nie mogą ulegać żadnym modyfikacjom w związku z podjętą decyzją lub w konsekwencji jej podjęcia. Kryteria wyboru muszą być przechodnie (a więc na przykład, jeżeli A jest lepsze od B, a B jest lepsze od C, to A musi być lepsze od C), jednoznaczne i spójne (March, 1978). Dziś wiadomo, że żadnego z tych kryteriów nie spełnia się w procesach decyzyjnych. Model SEU przedstawia zatem idealizację procesu podejmowania decyzji, ale nie opisuje żadnej rzeczywistości (Lewicka, 1993), ponieważ ulega rozmaitym zniekształceniom. Czy to znaczy, że w najlepszym razie można mówić o mniejszej lub większej nieracjonalności? Rozpatrzmy kilka przykładów.

Pierwszym przykładem są dane przedstawione przez Irvinga L. Janisa w jego książce poświęconej grupowemu myśleniu, dotyczące decyzji amerykańskiego rządu o inwazji na Kubę w roku 1961. Przygotowywał ją zespół złożony z doświadczonych i inteligentnych polityków i wojskowych (o generale Robercie McNamara, szefie Departamentu Obrony USA, mawiano wtedy, że jest człowiekiem o najwyższym znanym wskaźniku IQ), lecz okazała się ona katastrofalna w skutkach i przyniosła same straty zamiast przewidywanych korzyści. Najważniejszym źródłem tych błędów było przecenianie prawdopodobieństwa stanów zgodnych z pragnieniami (na przykład, że lotnictwo kubańskie jest niezdolne do walki, a tymczasem to ono zatopiło część okrętów dokonujących inwazji; że armia kubańska jest zdemoralizowana i tylko czeka na impuls, by dezerterować,

a tymczasem oddziały te niemal doszczętnie zniszczyły oddziały amerykańskie i tak dalej). Decyzja o inwazji na Kubę, w której dużą rolę odegrały liczne fałszywe, stereotypowe założenia, jest przykładem na to, jak pragnienia wpływają na zmianę obrazu rzeczywistości, zamiast – jak można by się spodziewać – być przykładem na to, jak rzeczywistość określa zasięg pragnień. Myślenie grupowe okazało się w tym wypadku myśleniem życzeniowym (Janis, 1982).

Niekiedy myślenie o czymś staje się siłą sprawiającą, że oczekiwania się spełniają. Najdobitniejszym przykładem samospełniającego się proroctwa są dane dotyczące tak zwanych efektów Rosenthala (efektu Pigmaliona, efektu Galatei i innych). Robert Rosenthal dowodnie wykazał, że w sytuacji eksperymentalnej (czy ogólnie – badawczej) badacze aktywnie wpływają na osiągnięcie wyników zgodnych z oczekiwaniami. Zaangażowanych jest w to wiele mechanizmów psychologicznych, o których pisze także sam Rosenthal (1966, 1991), a w Polsce Jerzy Brzeziński (1996).

RAMKA 11.11

OCZEKIWANIA A SPOSÓB KOMUNIKACJI

W jednym z eksperymentów badani rozmawiali z nieznanymi sobie partnerkami na temat podany przez eksperymentatorów. Badanym przedstawiano zdjęcie rozmówczyń – jednym pokazywano (zawsze to samo) zdjęcie kobiety fizycznie atrakcyjnej, pozostałym zdjęcie (zawsze to samo) kobiety ocenionej jako mniej atrakcyjna.

> Rozmowy nagrywano, a następnie nagrania przedstawiano innym osobom badanym z zaleceniem, aby odkryły, czy rozmówczynią była kobieta atrakcyjna, czy nieatrakcyjna. Okazało się, że odgadnięcie nie sprawiało większych trudności. Co więcej, odgadujący byli w stanie określić różnice w sposobie zachowania rozmawiających mężczyzn (Snyder, Tanke i Berscheid, 1977).

Dobrym przykładem nieracjonalności mogą być również wyniki badań, w których stwierdzono, że zaangażowanie się w zrozumienie danego zjawiska (i to niezależnie od przedmiotu wyjaśniania) zwiększa przekonanie, że zdarzenie, fakt, cecha są bardziej prawdopodobne (Anderson, Lepper i Ross, 1980; Campbell i Fairey, 1985). Jeśli wierzy się w jakiś sąd czy hipotezę, to łatwiej znaleźć argumenty na rzecz tej hipotezy w zasobach własnej pamięci (Anderson, New i Speer, 1985). Wiara w coś i dostępność argumentów za tym przemawiających są silnie skorelowane. Wyjaśnia się to znaną heurystyką dostępności psychicznej (Kahneman, 2012; Tversky i Kahneman, 1973).

Jerome S. Bruner wykazał przed laty, że ludzie są bardzo przywiązani do pierwszej myśli, pierwszego wrażenia, pierwszej hipotezy. W jednym z eksperymentów badani oglądali obrazy na ekranie, które początkowo były niewyraźne, wieloznaczne, a z czasem stawały się coraz wyraźniejsze. Badani formułowali przypuszczenia na temat zawartości obrazu, które często okazywały się błędne, ale wzrost wyrazistości obrazu nie wpływał na znaczącą korektę błędów (Bruner i Potter, 1964).

RAMKA 11.12

ZŁUDZENIA GRACZA

Chociaż to śmieszne, że tak wiele spodziewam się po ruletce, ale jeszcze śmieszniejsze wydaje mi się utarte mniemanie, że głupio i niedorzecznie jest spodziewać się czegokolwiek po grze. Dlaczego gra ma być gorsza od jakiegokolwiek innego sposobu zdobywania pieniędzy, na przykład choćby od handlu? To prawda, że na stu wygrywa jeden. Ale co mnie to obchodzi? Bądź co bądź, postanowiłem najpierw przyjrzeć się i nie zaczynać tego wieczoru gry na większą skalę. Gdyby nawet tego wieczoru coś się zdarzyło, to zdarzyłoby się nieoczekiwanie i niepostrzeżenie – tak przypuszczałem. Przy tym trzeba było również nauczyć się grać, bo pomimo tysięcy opisów ruletki, które czytałem zawsze tak chciwie, absolutnie nic nie rozumiałem w jej urządzeniu, dopóki sam nie zobaczyłem. (...)

O, ten wieczór, gdy przyniosłem moje siedemdziesiąt guldenów do sali gry, był również wspaniały. Zacząłem dziesięcioma guldenami i znowu od *passe*. Mam jakiś przesąd, jeśli idzie o *passe.* Przegrałem. Pozostało mi sześćdziesiąt guldenów srebrem; pomyślałem chwilę – i wybrałem *zéro*. Zacząłem stawiać na *zéro,* po pięć guldenów; za trzecim razem wychodzi *zéro;* omal nie umarłem z radości, otrzymawszy sto siedemdziesiąt pięć guldenów; kiedy wygrałem sto tysięcy guldenów, nie byłem taki uszczęśliwiony. Natychmiast postawiłem sto guldenów na *rouge* – wygrałem; całe dwieście na *rouge* – wygrałem; całe czterysta na *noir* – wygrałem; całe osiemset na *manque* – wygrałem; licząc z poprzednim, miałem tysiąc siedemset guldenów, i to – mniej niż w pięć minut! Tak, w takich chwilach zapomina się o wszystkich dawnych niepowodzeniach! Przecież zdobyłem to, ryzykując więcej niż życie, ośmieliłem się zaryzykować i – oto jestem znów wśród ludzi!

Wynająłem pokój w hotelu, zamknąłem się i do trzeciej siedziałem, licząc swoje pieniądze. Rano obudziłem się już nie jako lokaj. Postanowiłem jeszcze tego dnia wyjechać do Homburga: tam nie służyłem jako lokaj i nie siedziałem w więzieniu. Na pół godziny przed odejściem pociągu poszedłem, żeby zagrać dwa razy, nie więcej, i przegrałem półtora tysiąca florenów. Mimo to pojechałem do Homburga i już miesiąc minął, jak tutaj jestem. (...)

Żyję tu, rzecz prosta, w bezustannym niepokoju, gram najmniejszymi stawkami i na coś czekam, obliczam, stoję całymi dniami przy stole i obserwuję grę, nawet we śnie widzę grę, ale przy tym wszystkim wydaje mi się, że jestem jakiś drewniany, jak gdybym ugrzązł w jakimś

błocie. Wnioskuję to z wrażenia, jakie odniosłem przy spotkaniu z mister Astleyem. Nie widzieliśmy się od tamtych czasów i spotkaliśmy się przypadkowo; a było to tak. Szedłem przez ogród i rozmyślałem, że jestem teraz prawie bez pieniędzy, ale mam pięćset guldenów – oprócz tego w hotelu, gdzie zajmuję pokój, trzy dni temu w zupełności uregulowałem rachunki. A więc mogę pójść teraz tylko raz na ruletkę – jeżeli wygram choć trochę, można będzie grać dalej; jeżeli przegram – trzeba będzie znów zostać lokajem, jeżeli nie znajdę teraz Rosjan, którym by był potrzebny nauczyciel. Zajęty tą myślą, poszedłem na mój codzienny spacer przez park i przez las do sąsiedniego księstwa. Czasami chodziłem w ten sposób około czterech godzin i wracałem do Homburga zmęczony i głodny. Zaledwie wszedłem z ogrodu do parku, gdy nagle na ławce zobaczyłem mister Astleya. Pierwszy mnie zauważył i zawołał. Usiadłem obok niego. Spostrzegłszy w jego zachowaniu pewną oficjalność, natychmiast powściągnąłem swoją radość; bardzo się ucieszyłem na jego widok.

Fiodor Dostojewski, *Gracz, Opowiadania 1862–1869*, tłum. W. Broniewski,
Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1964, s. 207–208 i 329–330.

Zjawiskiem pozostającym w wyraźnej sprzeczności z postulatami racjonalności są pewne mechanizmy dotyczące oszacowania prawdopodobieństwa zdarzeń. Na przykład w naszych badaniach nad ofiarami powodzi stwierdziliśmy, że są one skłonne traktować prawdopodobieństwo powodzi jako warunkowe i zależne od dystansu czasowego od poprzedniej powodzi. Badani uważali, że w takiej sytuacji nie warto się ubezpieczać. Najdobitniej wyraził to jeden z badanych przedsiębiorców, który poniósł ogromne straty podczas powodzi, w dużej mierze z powodu braku ubezpieczenia. Zapytany, czy ubezpieczył się obecnie, odparł krótko: „A po co? Przecież powódź już była” (dane niepublikowane). Inny fakt dotyczy skłonności do przeceniania prawdopodobieństwa zdarzeń pozytywnych i niedoceniania

negatywnych. Janusz Czapiński nazwał to inklinacją pozytywną w ocenianiu (Czapiński, 1985). Maria Lewicka podaje, że jest to proporcja 62 do 38 (Lewicka, 1993). Innym przejawem tego samego zjawiska jest nierealistyczny optymizm (Weinstein, 1980), choć w pewnych warunkach można też mówić o nierealistycznym pesymizmie (Doliński, Gromski i Zawisza, 1987), a także o strategicznym pesymizmie (Norem i Cantor, 1974).

Wiele dowodów nieracjonalności znajdziemy w przyczynowym wyjaśnianiu zjawisk. We wspomnianych badaniach popowodziowych stwierdziliśmy, że sposób wyjaśniania przyczyn powodzi zależał od wielkości poniesionych strat. Osoby, które nie zostały dotknięte powodzią, słusznie wiązały powódź ze szczególnym zbiegiem zjawisk naturalnych (obfite wielodobowe opady), natomiast osoby poszkodowane przez powódź skłonne były upatrywać przyczyny w działaniach ludzi (rządu, służb meteorologicznych i tym podobnych; Łukaszewski i Stajniak, 1999). Oceny te, choć z pewnością dalekie od racjonalności, cechowała jednak pewna funkcjonalność. Zauważmy, że przypisując ludziom przyczynę kataklizmu, można oczekiwać przywrócenia sprawiedliwości i wyrównania krzywdy.

Prywatne koncepcje wyjaśniające ekonomiczne położenie ludzi upatrują źródła (przyczyny) biedy w bogactwie innych – tak jakby dobro podzielane miało wartość skończoną i fakt, że jedni mają go więcej, oznaczał pozbawienie go innych. Wyraźnie to widać w badaniach Bogdana Wojciszkego nad poczuciem krzywdy (ci, którzy czuli się skrzywdzeni, swoją krzywdę przypisywali między innymi tym, którzy mają więcej; Wojciszke i Grzelak, 1995). Nie od rzeczy byłoby przypomnieć, że teza ta stanowiła dość istotny

składnik koncepcji walki klas w marksizmie. Wcześniej wspominałem o badaniach, z których wynika, że ludzie traktują życie jako grę o sumie zerowej (Wojciszke i in., 2009).

Dariusz Doliński wykazał, że ludzie przypisują sobie samym odpowiedzialność za spowodowanie negatywnych konsekwencji tylko pod warunkiem, że uprzednio przypiszą sobie swobodę wyboru. Warunek ten nie jest jednak konieczny, gdy przypisują odpowiedzialność innym ludziom (Doliński, 1992). W jednym z eksperymentów osoby badane dowiadywały się, że dziecko idące do miejsca pracy swojej matki wpadło pod samochód i zostało poturbowane. Proszono o oszacowanie odpowiedzialności kierowcy, dziecka i matki, której przy wypadku nie było. Poza jednym wszystkie elementy wiadomości były takie same (i w ogóle skąpe); w różnych grupach podawano inne informacje o profesji matki – raz była to nauczycielka w pobliskiej szkole, raz księgowa w pobliskim zakładzie pracy, a raz striptizerka w pobliskim klubie nocnym. Najmniejszą odpowiedzialność przypisano matce nauczycielce, największą – striptizerce. Co więcej, badani nie poszukiwali żadnych dodatkowych informacji (na przykład, o której godzinie nastąpiło zdarzenie, czy matka wiedziała o spacerze dziecka i tak dalej; badania własne, niepublikowane).

Niezliczoną ilość danych na temat odstępstw od racjonalności w zachowaniach ludzi znaleźć można w obszernej, cytowanej już pracy Daniela Kahnemana (2012).

Analizując liczne dane dotyczące nieracjonalności decyzji, sądów i działań, trudno oprzeć się wrażeniu, że czynnik emocjonalny jest tu bardzo słabo zaznaczony. Mamy raczej do czynienia z pewnymi deformacjami procesów poznawczych niż

z jakąkolwiek wyraźną ingerencją procesów afektywnych. Wiele wskazuje na to, że można być równie nieracjonalnym, odwołując się wyłącznie do „zimnego” rozumu, jak i odwołując się do „gorących” emocji (choć wygląda na to, że w tym ostatnim wypadku nawet rzadziej).

Co więcej, zważywszy na liczne przejawy nieracjonalności, powstaje pytanie, jak ludzie radzą sobie z rozwiązywaniem problemów życiowych. Wszystko wskazuje na to, że dobrze. Czy to znaczy, że bez spełniania rygorów racjonalności można być skutecznym? Że można realizować cenione przez siebie wartości? Najwyraźniej tak.

PODSUMOWANIE

Przedstawiony materiał dowodzi, że przeciwstawianie emocji i poznania, procesów „gorących” procesom „zimnym”, nie przynosi większego pożytku. Emocje w dużym stopniu są odpowiedzialne za przebieg procesów poznawczych, a procesy poznawcze silnie wpływają na przebieg procesów emocjonalnych. Istnieje wiele mocnych dowodów na możliwość kontrolowania własnych emocji oraz wiele dowodów pokazujących niemożność takiej kontroli. To jasno stawia problem roli, jaką odgrywa sytuacja w kształtowaniu się procesów emocjonalnych i procesów poznawczych. To także nakazuje odstąpić od rozważań, co jest ważniejsze w regulacji zachowania – procesy poznawcze czy procesy afektywne – i skupić się na analizie mechanizmów koordynacji tych procesów.

[1] Konieczne jest jednak odróżnienie tolerancji bólu jako wskaźnika samokontroli od braku wrażliwości na ból, będącego wskaźnikiem psychopatii (Pospiszyl, 1985).

TALENTY CZY PRACA?

Tytułowe pytanie w oczywisty sposób nawiązuje do potocznych koncepcji natury ludzkiej, przedstawionych w rozdziale drugim. Wedle jednej z takich koncepcji między talentem i wysiłkiem, czyli pracą, zachodzi relacja wykluczania. Posiadany talent zwalnia człowieka z obowiązku pracy, a pracowitość skutecznie kompensuje brak talentów. Koncepcja to nader podejrzana intelektualnie, ale samo pytanie, w jakim stopniu osiągnięcia ludzi są determinowane przez posiadane zdolności, a w jakim przez pracę, nie traci przez to na znaczeniu.

12.1. PARADOKS ZMARNOWANYCH TALENTÓW

Co chwila dowiadujemy się o kolejnych cudownych dzieciach, o niezwykłych talentach, praktycznie w każdej ważnej dziedzinie życia – nauce, sztuce, sporcie. Potem czas mija i – ku zaskoczeniu wielu z nas – albo przestaje się o takich niezwykłych talentach mówić, albo też mówi się o talentach, ale zmarnowanych. O talentach, które nie mają dalszego ciągu, które się nie rozwinęły, a czasem wręcz zanikły. O czym to świadczy?

Po pierwsze o tym, że talent nie ma wewnętrznego mechanizmu rozwoju, a być może nawet ma wewnętrzny mechanizm regresu. Po drugie o tym, że posiadane talenty mogą być nie tylko wystarczające, ale nawet nadmiarowe w obliczu zadań życiowych typowych dla wczesnych okresów rozwojowych, ale te same talenty okazują się niewystarczające w wypadku zadań typowych dla okresów późniejszych. Oznacza to, że nie warto mówić o talentach w ogóle, ale raczej o talentach do określonych zadań. Po trzecie, może to oznaczać, że sam talent nie jest wystarczającą przyczyną osiągnięć życiowych (czy jest przyczyną konieczną, to osobna sprawa). Tak czy inaczej, zjawisko zmarnowanych talentów jest problemem psychologicznym godnym większej niż dotąd uwagi.

12.1.1. KONTEKST KULTUROWY STOSUNKU DO TALENTÓW I DO PRACY

Od czasu słynnej pracy Maxa Webera poświęconej etyce protestanckiej toczy się dyskusja na temat kulturowych (niektórzy uważają, że światopoglądowych) wyznaczników powodzenia w życiu jednostek i społeczeństw. Zdaniem Webera powodzenie jednostek i społeczeństw w kulturze Zachodu wiąże się z respektowaniem tak zwanej etyki protestanckiej, wedle której przychylność Boga i szanse zbawienia uzależnione są od aktywności jednostek. Na przychylność Boga (i to nie zawsze) zasługują ci, którzy szanują pracę, pracują dużo i efektywnie, oszczędzają zasoby finansowe i szanują czas. Tak więc

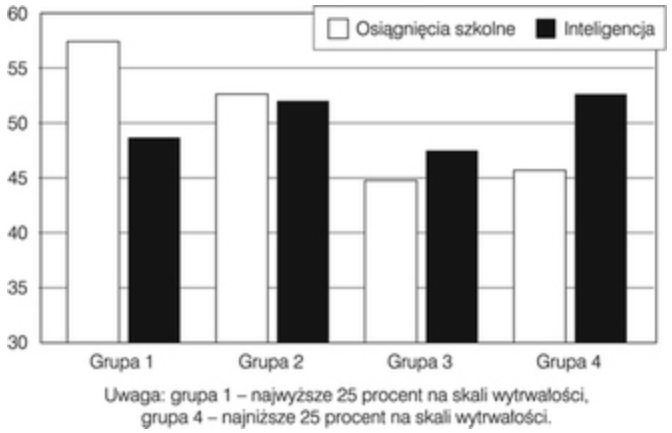
Weberowska etyka protestancka to etyka produktywności (Weber, 1994). Zauważmy jednak, że produktywność może mieć dwie formy: kumulacyjną oraz konsumpcyjną. Pierwsza łączy się z kumulowaniem zasobów, inwestowaniem i rozsądnym pomnażaniem dóbr. Można powiedzieć, że jest to produktywność długoterminowa. Drugi rodzaj produktywności ma charakter bardziej doraźny, krótkoterminowy. Pracuje się i wytwarza po to, aby konsumować. To nadal jest produktywność, lecz brakuje w niej Weberowskiej triady. Nadal pozostaje praca, ale czas przesuwa się na drugi plan, nie ma też obowiązku oszczędzania i kumulowania zasobów. W respektowaniu etyki produktywności kumulacyjnej Weber upatrywał źródeł dobrobytu krajów protestanckich i przewagi etyki protestanckiej nad innymi, na przykład nad etyką katolicką. Wiele wskazuje na to, że miał sporo racji.

RAMKA 12.1

WYTRWAŁOŚĆ W DZIAŁANIU A OSIĄGNIĘCIA SZKOLNE

David G. Ryans sprawdzał, w jakim stopniu osiągnięcia uczniów zależą od wytrwałości, a w jakim od inteligencji. Na podstawie podziału wedle tak zwanych kwartyli wyodrębniono cztery grupy różniące się poziomem wytrwałości w uczeniu się i sprawdzano średnie osiągnięcia szkolne. Dodatkowo sprawdzano średnie wskaźniki inteligencji w każdej z grup. Wyniki (standaryzowane) przedstawia rycina 12.1.

Wyniki wydają się interesujące. Po pierwsze dlatego, że widać w nich odbicie potocznego przekonania o ujemnej korelacji pracowitości i zdolności – szczególnie w grupie pierwszej i czwartej. Po drugie, różnice w poziomie inteligencji między grupami były statystycznie nieznaczące, a wskaźniki osiągnięć są istotnie skorelowane z wytrwałym uczeniem się, czyli pracowitością.



Rycina 12.1.
Wytrwałość a poziom osiągnięć szkolnych i poziom inteligencji (dane standaryzowane).

Źródło: Ryans, 1988, opracowanie własne.

Alternatywą dla Weberowskiej etyki produktywności jest przekonanie, że fundamentem powodzenia życiowego są zdolności. Łatwo tu zauważyć nawiązanie do nowotestamentowego przekonania, że to talent jest „darem bożym". Słynna fraza o tych, co „nie orzą i nie sieją, a mają", jest tego najlepszym przykładem. Innymi słowy, to nie praca, to nie przysłowiowa orka

i przysłowiowy siew, ale zdolności jednostki przesądzają o jej życiowym powodzeniu. Miarą powodzenia jest osiąganie celów wystarczających (nie maksymalnych czy możliwych), i to najmniejszym wysiłkiem. Pewnym wskaźnikiem tej tendencji może być liczba wcześniejszych emerytów i młodych rencistów, co przedstawia ramka 12.2. Co więcej, jak pokazują badania Mariny Noske (dane niepublikowane), wśród osób nastawionych na produktywność w Polsce przeważają te, które przedkładają produktywność konsumpcyjną nad kumulacyjną.

RAMKA 12.2

MŁODZI EMERYCI I RENCIŚCI

Główny Urząd Statystyczny publikuje dane dotyczące wieku emerytów i rencistów w każdym roku kalendarzowym. Tu podaję dane dotyczące roku 2010. Przypomnę, że wiek emerytalny zaczynał się wówczas po ukończeniu 65 lat.

Tabela 12.1
Liczba emerytów z podziałem na grupy wiekowe

Emerytury	Poniżej 55. roku życia	Między 55. i 64. rokiem życia	65. rok życia i więcej	Razem
Liczba osób (w tys.)	203 170	2 135 003	3 988 087	6 326 260
Procent	3,22	33,75	63,03	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pw_emerytury_i_renty_w_2010_r.pdf.

Tabela 12.2
Liczba rencistów z podziałem na grupy wiekowe

Renty	Poniżej 40. roku życia	Między 40. i 59. rokiem życia	60. rok życia i więcej	Razem
Liczba osób (w tys.)	75 249	945 749	451 489	1 472 487
Procent	5,11	64,22	30,67	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pw_emerytury_i_renty_w_2010_r.pdf.

Jak widać, prawie 40 procent emerytów w Polsce (prawie dwa i pół miliona osób) znajduje się poniżej ustawowego wieku emerytalnego. Szczególnie duża (ponad milion osób) jest też grupa młodych rencistów.

12.1.2. MAGICZNE DZIESIĘĆ TYSIĘCY GODZIN

Malcolm Gladwell nie jest psychologiem. Jest dziennikarzem obdarzonym nadzwyczajnym zmysłem obserwacji i wrażliwością na nieoczekiwane zależności. Gladwell nie lekceważy talentu, ale nie sądzi, aby był on kluczowym wyznacznikiem sukcesów w jakiejkolwiek dziedzinie. Sukcesy, zdaniem Gladwella, mają swe źródło w pracy, ćwiczeniu, próbowaniu. W pracy wytrwałej. W pracy długoterminowej. Gladwell posunął się nawet do tego, że określił przybliżoną liczbę godzin pracy potrzebnych do tego, aby osiągnąć prawdziwe powodzenie w działaniu: jest to dziesięć tysięcy godzin (Gladwell, 2010). Oczywiście wartość ta jest

umowna, ustalona dość arbitralnie. Zwróćmy jednak uwagę na dwie rzeczy. Pierwsza to fakt, że jasne określenie warunku, jaki musi być spełniony, aby osiągnąć cel, jest jedną z podstawowych przesłanek motywacji zadaniowej (zob. dalej). Tak więc, zamiast postulować „dużo pracy", „wytrwałą pracę", z motywacyjnego punktu widzenia lepiej określić, ile tej pracy ma być. Sprawa druga to wyobrażenie sobie, co to właściwie znaczy dziesięć tysięcy godzin. Mówiąc krótko, jest to, ni mniej, ni więcej, tylko siedem lat po pięć godzin pracy **codziennie**. Tyle pracy trzeba, aby zwiększyć szansę na sukces życiowy. Tylko szansę, bo pewności oczywiście mieć nie można.

Drugim wyznacznikiem efektywności działania jest wczesny początek aktywności. Z jednej strony wielki kompozytor austriacki Wolfgang Amadeusz Mozart, z drugiej – wielki amerykański arcymistrz szachowy Robert Fischer. Z jednej strony znakomity kierowca rajdowy Robert Kubica, z drugiej – wielki uczony Norbert Wiener. Wszyscy oni spełnili oba warunki: wczesny początek i wieloletnia praca. Listę podobnych postaci można przedłużać do woli. Lista tych, którzy nie spełniają żadnego z tych warunków, jest o wiele dłuższa.

Krótko mówiąc, zdaniem Gladwella trzeba zaczynać w dzieciństwie i potem intensywnie pracować przez całe życie. Należy tu jednak oddać sprawiedliwość K. Andersowi Ericssonowi, którego prace były zapewne podstawowym źródłem inspiracji dla Gladwella. Ericsson mówił nie o dziesięciu tysiącach godzin, ale o dziesięciu latach pracy (Ericsson, Krampe i Tesch-Römer, 1993). Wskazywał też istotną rolę wczesnych początków treningu na drodze do mistrzostwa (zob. ramka 12.3).

RAMKA 12.3

K. Anders Ericsson dokonał przeglądu danych na temat momentu rozpoczynania kariery w różnych dziedzinach aktywności (dane przybliżone i zaokrąglone w latach życia; Ericsson i in., 1993).

- Muzyka

– Poziom narodowy	6–7
– Poziom międzynarodowy	6
– Poziom mistrzowski	5

- Szachy

– Poziom narodowy	10
– Poziom międzynarodowy	7
– Poziom mistrzowski	8

- Sport

– Poziom narodowy	9
– Poziom międzynarodowy	6–7

Inne dane przytoczone przez Ericssona pokazują rolę systematycznego doskonalenia swych umiejętności oraz równomiernego rozłożenia ćwiczeń w czasie.

12.1.3. DWIE POPRAWKI DOKONANE PRZEZ CAROL DWECK

Jeśli twierdzenia Ericssona i Gladwella są prawdziwe, to pojawia się pytanie, dlaczego jedni pracują zawzięcie, inni zaś nie pracują wcale lub szybko się zniechęcają. Odpowiedzi na to pytanie dostarczają prace Carol Dweck.

Dweck przez długie lata zajmowała się badaniami nad poczuciem bezradności u dzieci i nad nerwicą niepowodzenia. Poszukiwała sposobów, dzięki którym dzieci, zamiast kierować się fatalistycznym przekonaniem, że są skazane na porażki, kierowałyby się przekonaniem, że los pozostaje w ich rękach. Liczne próby podejmowane przez Dweck okazywały się niezbyt efektywne. Ani doświadczenia wyłącznie sukcesów, ani pozytywne wzmocnienia nie przynosiły efektów w walce ze zgeneralizowaną bezradnością. Momentem przełomowym stało się odkrycie, że odpowiedzialne są za to przekonania na temat ludzkiej natury, jakie żywią osoby bezradne (Dweck, 1996). Okazało się bowiem, że zarówno samo poczucie bezradności, jak i trudności z jej ograniczeniem czy przełamaniem wiążą się z przekonaniem o niezmienności natury ludzkiej. Osoby przekonane o trwałości, stałości, niezmienności ludzkich cech nie tylko nie angażują się w próby korekty własnego działania, ale wyznają fatalistyczne przekonanie, że takie próby nie mają większego sensu.

Mówiąc inaczej, jeśli ktoś odwołuje się do niezmiennych zdolności, to nie widzi potrzeby inwestowania wysiłku. Ludzie przekonani o trwałości ludzkiej natury traktują osiągane sukcesy jako przypadkowe, a doznawane porażki jako w oczywisty sposób

powiązane z ich niezbyt imponującymi zdolnościami (Dweck, 2013). Tak więc z przekonaniem o stałości ludzkiej natury wiąże się bierność, oczekiwanie porażek i godzenie się z nimi. Tymczasem z przekonania, że natura ludzka jest zmienna, wypływa tendencja do przekraczania własnych ograniczeń.

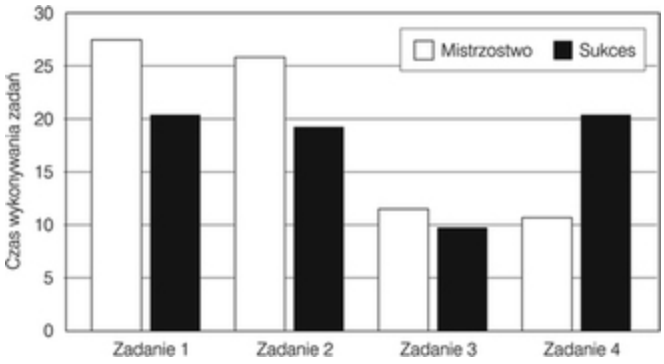
W pewnym sensie pochodnymi opisanych orientacji na trwałość i na rozwój są dwie inne orientacje, dotyczące stosunku do zadań. Chodzi o nastawienie na sukces[1] lub nastawienie na mistrzostwo.

Choć w wypadku obu nastawień można oczekiwać pracy i wysiłku, choć podobne są reakcje na sukces, to jednak zasadniczo odmienne są konsekwencje porażki. Dla osób nastawionych na osiąganie sukcesów oczekiwany wynik jest miarą ich wartości. O ile sukces potwierdza przekonanie o własnej wartości, o tyle porażka jest tej wartości zaprzeczeniem. W takiej sytuacji albo porażkę uznaje się za niediagnostyczną dla Ja, albo – jeśli przyjmuje się, że jest diagnostyczna – porażka działa demotywująco. Co ważne, oczekiwanie sukcesu lub porażki wiąże się z koncepcją stałości cech, szczególnie zaś niezmienności posiadanych zdolności. Można powiedzieć, że porażka w tej grupie osób pełni przede wszystkim funkcje motywacyjne (a ściśle, demotywacyjne), bo sukces czy porażka są zdeterminowane przez niezmienne cechy osobowości.

Dla osób nastawionych na mistrzostwo sukces jest potwierdzeniem efektywności działania. Porażka ma dla nich znaczenie nie tyle motywacyjne (choć i ono występuje), ile raczej sterujące – jest informacją o potrzebie korekty własnego działania. Motywacyjne działanie porażki u osób nastawionych na

mistrzostwo polega na mobilizacji do dalszego wysiłku, gotowości do powtarzania prób, ale zarazem na unikaniu pochopnej mobilizacji po przypadkowym wyniku pozytywnym (ramka 12.4).

RAMKA 12.4



Rycina 12.2.
Nastawienia motywacyjne a poziom wytrwałości.

Źródło: Sideridis i Kaplan, 2011, opracowanie własne.

Georgios D. Sideridis i Avi Kaplan sprawdzali wytrwałość osób nastawionych na sukces i na mistrzostwo podczas rozwiązywania pięciu serii zadań. Pierwsze trzy serie zawierały zadania nierozwiązywalne (a więc badani musieli doznać porażek), czwarta składała się z zadań łatwych i rozwiązywalnych, gwarantujących sukces, piąta również zawierała zadania nierozwiązywalne. Wielokrotne pomiary wytrwałości w tej sytuacji przyniosły dość interesujące efekty, co przedstawia rycina 12.2.

Uzyskane wyniki są bardzo klarowne. W obliczu zadań trudnych i nierozwiązywalnych osoby nastawione na

mistrzostwo okazywały się znacząco bardziej wytrwałe, jednakże doświadczenie niespodziewanego sukcesu sprawiało, że osoby nastawione na osiąganie sukcesów nagle odzyskiwały motywację. Można tylko przypuszczać, że na krótko.

Nie dziwi fakt, że nastawienie na mistrzostwo jest pochodną nastawienia na rozwój. Z nastawieniem tym wiąże się koncentracja na wysiłku, a jeśli w grę wchodzą zdolności, to jako przedmiot treningu i zmiany. Oznacza to, że dążenie do mistrzostwa skłania ludzi nie tylko do podejmowania wysiłku, ale także do planowania go i elastycznego dopasowywania do wymagań zadania oraz możliwości jednostki (ramka 12.5). Przekonują o tym systematyczne badania wykonane w naturalnych warunkach pracy, w których zastosowano powtarzane pomiary inwestowanego wysiłku (Dysvik i Kuvaas, 2013), jak również badania chińskie (Ho i Hau, 2008).

RAMKA 12.5

DOBRA RADA JONASZA KOFTY

Większości z nas sądzone pono
Zostawić pracę nieskończoną
Nie dla nas duma tudzież spokój
Finis coronat opus
Lepszego nic nie wymyślono
Aby oddalić to memento
Zamiast zostawić nieskończoną
Pozostaw pracę nie zaczętą

Jonasz Kofta, *Sposób*, w zbiorze *Moja paranoja*, RoK, Warszawa 1992, s. 23.

STO KILOMETRÓW BIEGIEM

Czy przebiegliście kiedyś sto kilometrów jednego dnia? Większość ludzi na świecie (ci przy zdrowych zmysłach, muszę dodać) nie ma za sobą takiego doświadczenia. Żaden normalny człowiek nie podejmie się czegoś tak szaleńczego. A ja się podjąłem – raz. Ukończyłem bieg, który trwał od rana do wieczora i liczył sto kilometrów. Było to, jak możecie sobie wyobrazić, bardzo wyczerpujące fizycznie; po tym biegu przez pewien czas przysięgałem sobie, że już nigdy w życiu nie będę biegać. Wątpię, bym spróbował czegoś takiego ponownie, ale kto może wiedzieć, co przyniesie przyszłość. Może kiedyś, gdy zapomnę już tę bolesną lekcję, podejmę raz jeszcze wyzwanie ultramaratonu. Zawsze trzeba czekać do jutra, żeby się przekonać, co przyniesie następny dzień.

Nie mam zbyt wiele do powiedzenia o pierwszej części biegu do miejsca odpoczynku na pięćdziesiątym piątym kilometrze. (...) Po 42 kilometrach i 195 metrach na trasie stoi znak, który informuje, że przebiegliśmy maraton. Widać białą linię namalowaną na betonie, wskazującą metę maratonu. Przesadzę tylko odrobinę, gdy powiem, że kiedy przebiegłem przez tę linię, poczułem lekki dreszcz, bo po raz pierwszy w życiu miałem do pokonania dystans dłuższy od maratońskiego. (...)

Kiedy minąłem tę linię i zacząłem zbliżać się do pięćdziesiątego kilometra, poczułem lekką fizyczną zmianę, jakby napięcie w mięśniach nóg. Byłem też głodny i spragniony. Zanotowałem w pamięci, by pić wodę w każdym punkcie bez względu na to, czy będę spragniony, czy nie, lecz mimo to chęć napicia się ścigała mnie jak przeznaczenie, jak królowa nocy o posępnym obliczu. Czułem niepokój. Przebiegłem dopiero połowę dystansu i jeśli jest już tak źle, czy będę w stanie ukończyć cały bieg? (...)

Teraz nie czekało mnie już nic innego, oprócz biegu do samej mety. Ale gdy tylko zacząłem biec, zdałem sobie sprawę, że coś jest nie tak. Mięśnie nóg zesztywniały mi jak stara, twarda guma. Miałem jeszcze mnóstwo energii, regularny oddech, ale nogi kierowały się własnym rozumem. Bardzo chciałem biec dalej, ale one były innego zdania. (...)

Choć nogi pracowały jak powinny, dwadzieścia kilometrów – od miejsca odpoczynku na pięćdziesiątym piątym kilometrze do siedemdziesiątego piątego kilometra – było męką. Czułem się jak kawałek wołowiny wpychany wolno do maszynki do mięsa. Nie brakowało mi woli, by biec, ale buntowało się całe ciało. (...)

Gdy biegłem, zaczęły mnie boleć po kolei różne części ciała. Najpierw rozbolało mnie strasznie prawe udo, potem ból przeniósł się do prawego kolana, później do lewego uda i tak dalej. Wszystkie części ciała mogły teraz stanąć po kolei na środku areny i wykrzyczeć swoje skargi. Krzyczały, skarżyły się i biadały z rozpaczy, ostrzegając mnie, że dłużej tego nie zniosą. Dla każdej z nich przebiegnięcie stu kilometrów było nowym doświadczeniem i każda z nich miała własny powód, żeby tego nie robić. (...)

Wykorzystałem ostatnie wszystkie znane mi sztuczki i zacisnąwszy zęby, przetrwałem dwadzieścia kilometrów mąk piekielnych. (...)

Nie jestem człowiekiem. Jestem maszyną. Niczego nie czuję. Po prostu zmierzam naprzód. (...)

Być może byłoby rozsądniej, gdybym szedł, zamiast zmuszać się do biegu. Wielu innych biegaczy po prostu idzie. Dają w ten sposób odpocząć nogom. Ale nie przeszedłem ani kroku. (...). Taka była zasada. Jeśli raz złamię jedną ze swoich zasad, zaraz złamię wszystkie. A gdybym to zrobił, za nic w świecie nie skończyłbym tego biegu.

Od siedemdziesiątego piątego kilometra czułem się tak, jakbym przez coś przechodził. Jakby moje ciało przechodziło przez kamienny mur. Tak to odbierałem. „Przechodzenie przez coś" to jedyny sposób, w jaki umiałem to wyrazić. Dokładnie nie pamiętam chwili, w której zdałem sobie sprawę, że już przez ten mur przeszedłem, ale nagle zauważyłem, że jestem po drugiej stronie. Byłem absolutnie przekonany, że przeszedłem. Nie umiem wyjaśnić logiki, jaka się za tym kryła, ani procesu, ani metody, byłem po prostu przekonany o tym, że przeszedłem.

I potem nie musiałem już myśleć o niczym. A mówiąc ściślej, nie miałem potrzeby myśleć świadomie o niemyśleniu. Jedyne, co musiałem, to płynąć z prądem, a robiłem to automatycznie. Jeśli poddam się prądowi, jakaś moc całkiem naturalnie popchnie mnie do przodu. (...)

Stałem się istotą sunącą na autopilocie, której jedynym celem było rytmiczne wymachiwanie ramionami w przód i w tył i poruszanie nogami o jeden krok przed siebie. O niczym nie myślałem. Niczego nie czułem. Nagle zdałem sobie sprawę, że zniknął nawet fizyczny ból. A może został wypchnięty w jakiś niewidzialny kąt, jak niepotrzebny mebel, którego nie można się pozbyć.

W tym stanie, po przejściu przez jakąś niewidzialną przeszkodę, zacząłem wyprzedzać wielu innych biegaczy. Po przebiegnięciu punktu kontrolnego na siedemdziesiątym piątym kilometrze, do którego należało dobiec w czasie krótszym niż osiem godzin i czterdzieści pięć minut lub dostawało się dyskwalifikację, wielu biegaczy – w przeciwieństwie do mnie – zaczęło zwalniać, a niektórzy przestawali

biec i szli. Od tego miejsca do mety wyprzedziłem jakichś dwustu rywali. Tylu przynajmniej naliczyłem. Tylko raz czy dwa razy zostałem wyprzedzony przez innych. (...)

Ponieważ sunąłem na autopilocie, gdyby ktoś kazał mi biec dalej, pewnie przebiegłbym więcej niż sto kilometrów. To niesamowite, ale na mecie zupełnie nie wiedziałem, kim jestem ani co robię. Powinno mnie to bardzo zaniepokoić, ale nie odbierałem tego w taki sposób. W tamtym momencie bieg stał się czynnością metafizyczną. Najpierw był bieg, a po nim towarzyszący mu byt, którym przypadkowo byłem ja. Biegnę, więc jestem. (...)

Zazwyczaj, kiedy zbliżam się do końca maratonu, jedyne, o czym marzę, to mieć już bieg za sobą, skończyć go najszybciej jak to tylko możliwe. Ale zbliżając się do końca ultramaratonu, wcale o tym nie myślałem. Koniec biegu to tylko przejściowy stan bez większego znaczenia. Tak jak w życiu. To, że życie się kończy, nie oznacza, że ma jakikolwiek sens. Punkt końcowy jest tylko tymczasowym znakiem, a może pośrednio metaforą ulotnej natury egzystencji. To bardzo filozoficzne, co nie znaczy, że w tym momencie myślę o filozofii. Niejasno doświadczam tego stanu – nie słowami, ale całym sobą.

Mimo to, kiedy dobiegam do linii mety w Tokoro-cho, czuję się bardzo szczęśliwy. Zawsze jestem szczęśliwy, kiedy dobiegam do mety biegu długodystansowego, ale tym razem uczucie to było dominujące. Wyrzuciłem prawą pięść wysoko w powietrze. Była 16:42. Jedenaście godzin i czterdzieści dwie minuty od rozpoczęcia biegu. (...) Pod tym względem ulga była ważniejsza od szczęścia. Czułem się tak, jakby rozsupływał się we mnie powoli ciasny węzeł, o którego istnieniu, aż do tamtej pory, nie wiedziałem.

Haruki Murakami, *O czym mówię, kiedy mówię o bieganiu*, tłum. J. Polak, Muza, Warszawa 2010, s. 112 i nast.

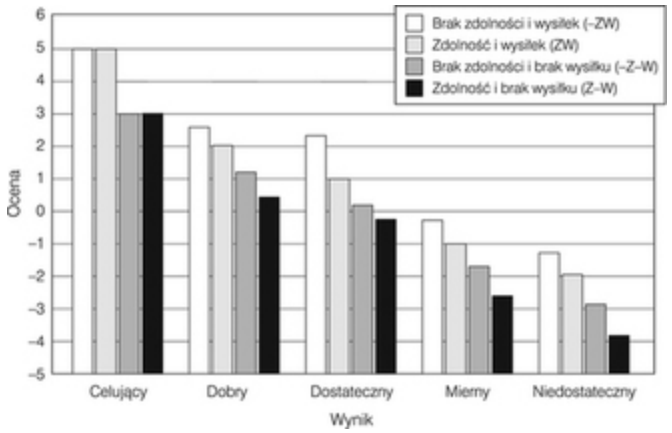
12.2. PRZEKONANIA I ZACHOWANIA

W latach siedemdziesiątych przede wszystkim za sprawą Bernarda Weinera i Andy'ego Kukli ruszyła lawina badań nad atrybucjami przyczynowymi jako przesłankami ludzkiej aktywności (Weiner i Kukla, 1970). Kluczowe znaczenie miały

przyczynowe wyjaśnienia sukcesów lub porażek odwołujące się do posiadanych zdolności i wkładanego wysiłku. Niestety prostota (by nie powiedzieć: prymitywność) tych badań w dwojaki sposób zaciążyła na psychologii ludzkiej aktywności. Po pierwsze, badania rozgrywały się w wyobraźni. Oznacza to, że osoby badane zazwyczaj nie wykonywały żadnych czynności zadaniowych, tylko analizowały historyjki skomponowane przez badaczy (ramka 12.6). Dotyczyło to zarówno wyjaśniania przyczyn własnych osiągnięć, jak i osiągnięć innych ludzi. Badania w tym zakresie dość systematycznie się replikują, ale pozostaje kwestią otwartą, do jakiego stopnia opisują one rzeczywiste funkcjonowanie człowieka. Po drugie, przesunięcie uwagi na atrybucyjne interpretacje odwołujące się do wysiłku i do zdolności oraz łatwość, z jaką można było przeprowadzać takie badania, sprawiły, że przez długi czas zaniedbywano badania nad związkiem między rzeczywistym wysiłkiem i rezultatami w działaniu. Równocześnie jednak prowadzono intensywne badania nad rzeczywistymi zdolnościami oraz ich konsekwencjami życiowymi, o czym była mowa w rozdziale dziewiątym. Dopiero niedawno nastąpił powrót do badań nad pracowitością oraz nad wytrwałością.

RAMKA 12. 6

WYSIŁEK I ZDOLNOŚCI JAKO PRZESŁANKA OCEN SZKOLNYCH



Rycina 12.3.
Informacje o zdolnościach i o wysiłku jako przesłanka oceny osiągnięć uczniów.

Źródło: Weiner, 2012, s. 28, opracowanie własne.

Bernard Weiner i Andy Kukla podawali osobom badanym dwie informacje. Pierwszą był osiągnięty przez ucznia wynik – sukces lub porażka. Druga dotyczyła wszystkich kombinacji zdolności i wysiłku u danego ucznia (od bardzo niezdolnego, a zarazem bardzo pracowitego, aż do bardzo zdolnego i mało pracowitego). Badani mieli ocenić ucznia w skali od –5 (skrajnie negatywna ocena) do +5 (skrajnie pozytywna ocena). Uzyskane rezultaty przedstawia rycina 12.3.

Warto jednak docenić zasługi Weinera w innym aspekcie. To on zwrócił uwagę na to, że podział przyczyn osiągnięć na wewnętrzne i zewnętrzne oraz stabilne lub zmienne nie jest kompletny. Tak więc i zdolności, i wysiłek należą do przyczyn wewnętrznych, z tym że zdolności do stabilnych, a wysiłek do zmiennych.

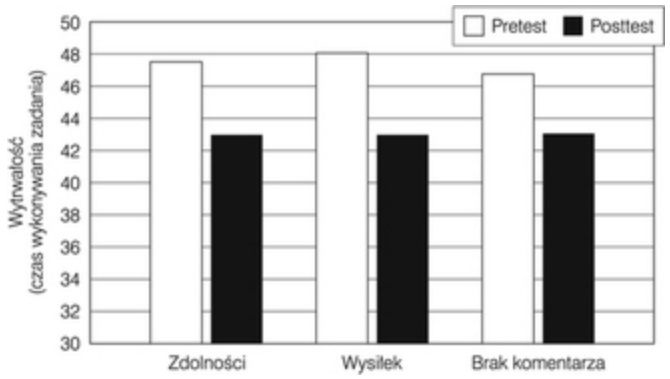
Zdaniem Weinera najważniejsze jest jednak to, że na inwestowany wysiłek możemy mieć wpływ doraźny i długoterminowy, natomiast na zdolności doraźnego wpływu nie ma, a sprawa wpływu długoterminowego nie jest jednoznaczna (pisałem o tym w rozdziale dziewiątym). Oznacza to, że w sytuacji zadaniowej można kontrolować doraźny wysiłek, ale nie można kontrolować aktualnych zdolności. Atrybucja sukcesu lub porażki do wysiłku skłania do zmiany motywacji, atrybucja do zdolności oznacza pogodzenie się ze stanem rzeczy (Weiner, 2012).

Inna zasługa Weinera to zwrócenie uwagi na to, że sposób atrybucji – do wysiłku lub do zdolności – wpływa na efektywność późniejszego działania, co wielokrotnie potwierdzały późniejsze badania (ramka 12.7).

RAMKA 12.7

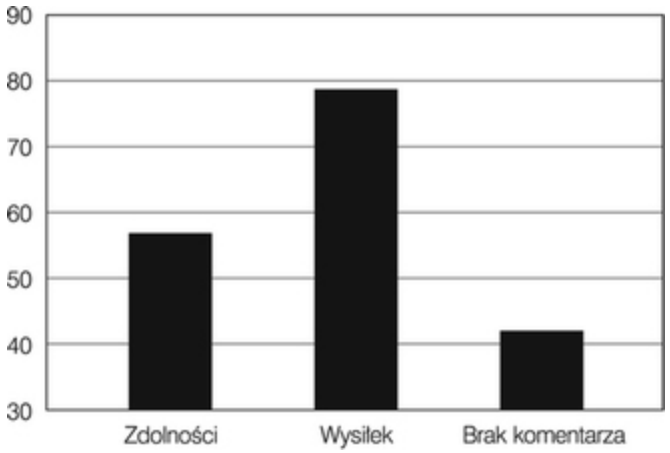
INFORMACJE O ŹRÓDŁACH SUKCESU A WYTRWAŁOŚĆ I WKŁADANY WYSIŁEK

Dale H. Schunk prowadził badania z udziałem dzieci, które wykonywały 25 zadań początkowych (pretest), a potem otrzymywały informacje na temat źródła swych osiągnięć. Jedne dowiadywały się o zdolnościach, inne o włożonej pracy, jeszcze inne nie otrzymywały żadnych komentarzy. Trzy dni później dzieci znów wykonywały analogiczne zadania (posttest). Mierzono między innymi wytrwałość (czas przeznaczony na wykonanie zadania, mierzony w sekundach) oraz wkładany wysiłek. Wyniki przedstawiają odpowiednio rycina 12.4 i 12.5.



Rycina 12.4.
Informacje o źródłach osiągnięć (wysiłek *versus* zdolności) a wytrwałość w wykonywaniu zadań.

Źródło: Schunk, 1983, opracowanie własne.



Rycina 12.5.
Informacje o źródłach osiągnięć (wysiłek *versus* zdolności) a wielkość wkładanego wysiłku w kolejnym zadaniu.

Źródło: Schunk, 1983, opracowanie własne.

Wyraźnie widać, że komentarze dotyczące wkładanego wysiłku jako przesłanki osiągnięć najsilniej modyfikują poziom wytrwałości w działaniu. Co prawda różnice w wytrwałości podczas posttestu nie są znaczące, ale

widać, że atrybucja do wysiłku dodatkowo zwiększa wkładany wysiłek, podczas gdy atrybucja do zdolności powoduje spadek wkładanego wysiłku.

12.3. PROBLEM WYTRWAŁOŚCI

Wytrwałość wymaga samokontroli rozumianej jako chwilowy stan i jako długotrwały proces. Powiemy, że ktoś działa wytrwale, gdy działający podmiot musi przezwyciężyć chęć porzucenia działania, ponieważ (1) nie ma gratyfikacji, bądź też są one niepewne, chociaż możliwe; (2) na drodze do celu pojawiają się przeszkody; (3) w trakcie działania pojawiają się atrakcyjne pokusy odciągające uwagę od celu (Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2006).

Problem wytrwałości rozpatruje się najczęściej z perspektywy różnic indywidualnych, rzadziej z perspektywy sytuacyjnej. Nurt pierwszy reprezentują w Polsce prace Magdaleny Marszał-Wiśniewskiej (1999) i Romy Kadzikowskiej-Wrzosek (2013), a także prace badaczy niemieckich, na przykład Juliusa Kuhla. Druga perspektywa analizy ludzkiej wytrwałości wiąże się z uwarunkowaniami sytuacyjnymi. Ten aspekt wytrwałości wydaje się znacznie ciekawszy i bardziej wartościowy z praktycznego punktu widzenia. Zaplecze empiryczne jest niejednorodne – bogate na temat aspektów dyspozycyjnych, osobowościowych, znacznie uboższe, gdy chodzi o uwarunkowania sytuacyjne.

Wykonano kilka metaanaliz, dotyczących głównie przesłanek wytrwałości w studiowaniu. Autorami największej z nich są Michelle Richardson, Charles Abraham i Rod Bond. W punkcie wyjścia przeanalizowali oni ponad 7 tysięcy sprawozdań z badań, a do samej metaanalizy wykorzystali zaledwie kilkaset wyników badań i wyróżnili kilka grup predyktorów systematycznego i efektywnego studiowania. Są to:

- zmienne osobowościowe (między innymi wszystkie składniki Wielkiej Piątki);
- zmienne motywacyjne (poczucie skuteczności, lokalizacja źródła motywacji – wewnętrzna lub zewnętrzna, orientacje działaniowe – na sukces, na unikanie porażki i tym podobne);
- stosowane strategie samoregulacyjne (organizacja zachowania, regulacja wysiłku, organizacja czasu);
- kontekstowe czynniki psychospołeczne (wsparcie społeczne, doświadczanie stresu, poczucie integracji społecznej, a zwłaszcza integracji ze społecznością akademicką).

Niestety, większość związków ustalonych w metaanalizie należy do istotnych, ale słabych (Richardson, Abraham i Bond, 2012).

Metaanaliza dotycząca czynników warunkujących podtrzymywanie aktywności akademickiej, wykonana przez Stevena B. Robbinsa i jego współpracowników, przyniosła po części podobne wyniki. Predyktorami (słabymi) wytrwałości okazały się poczucie skuteczności, zwłaszcza specyficzne poczucie skuteczności w sytuacjach akademickich, umiejętności akademickie oraz samoocena ogólna (Robbins i in., 2004). Potwierdza to również inna metaanaliza, tym razem

skoncentrowana na związku między poczuciem skuteczności i wytrwałością. Związek taki istnieje, choć jest dość słaby (Multon, Brown i Lent, 1991). Poczucie autonomii oraz poczucie kompetencji okazały się silnie różnicować wytrwałość uczniów kanadyjskich (Lavigne, Vallerand i Miquelon, 2007). Nieco inne wyniki uzyskano w badaniach również przeprowadzonych w Kanadzie, w których okazało się, że predyktorem (także słabym) wytrwałości w studiowaniu jest płeć i dotychczasowe osiągnięcia szkolne (Wintre i Bowers, 2007).

12.3.1. SYTUACYJNE WYZNACZNIKI WYTRWAŁOŚCI

Jak wspomniałem, badań nad sytuacyjnymi uwarunkowaniami wytrwałości w działaniu jest niezbyt wiele, a niektóre z nich bywają nawet dość osobliwe (ramka 12.8).

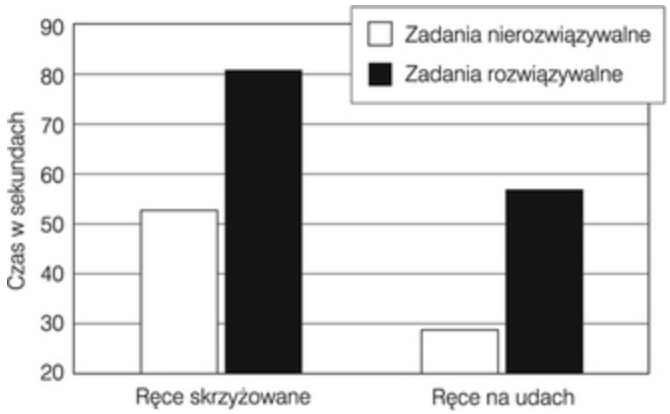
RAMKA 12.8

UŁOŻENIE RĄK A WYTRWAŁOŚĆ W DZIAŁANIU

Ron Friedman i Andrew J. Elliot sprawdzali dość ekscentryczną hipotezę, że wytrwałość w działaniu zależeć będzie od tego, czy badani będą mieli ręce skrzyżowane na piersiach, czy położone swobodnie na udach. Zakładali, że skrzyżowanie rąk jest sygnałem stanowczości, mobilizacji i wobec tego zwiększy wytrwałość. Warto zauważyć, że w założeniu tym są odosobnieni – częściej uważa się, że ręce skrzyżowane na

piersiach są sygnałem defensywności i wycofania (por. na przykład Argyle, 1988). Tak czy inaczej, oczekiwania Friedmana i Elliota potwierdziły się najpierw w badaniach, w których rozwiązywano nierozwiązywalne anagramy, a potem w badaniach, w których stosowano anagramy rozwiązywalne. Wyniki przedstawia rycina 12.6.

Zauważmy jednak, że maksymalny czas rozwiązywania zadań wynosił niewiele więcej niż jedna minuta, co skłania do pytania, czy w tym wypadku można w ogóle mówić o wytrwałości.



Rycina 12.6.
Sposób ułożenia rąk a wytrwałość w rozwiązywaniu zadań.

Źródło: Friedman i Elliot, 2008, opracowanie własne.

Dużą grupę badań nad sytuacyjnymi wyznacznikami wytrwałości wykonaliśmy wraz z Magdaleną Marszał-Wiśniewską. Stwierdziliśmy w nich, że wytrwałość warunkowana jest przez sposób organizacji działania (działanie ciągłe, jednorazowe *versus*

działanie podzielone na etapy). Osoby badane osiągały wyższe wskaźniki wytrwałości, gdy zadania były podzielone na etapy. Druga grupa ważnych wyników dotyczyła tak zwanych symulacji mentalnych. Stwierdziliśmy tutaj, że przepracowywanie w wyobraźni obrazu celu nie wpływa na poziom wytrwałości (symulacja celu). Inaczej jest w wypadku przetwarzania struktury działania (symulacja procesu). Tu efekty są systematyczne, zarówno co do efektywności, jak i co do wytrwałości – osoby wyobrażające sobie przebieg działania uzyskiwały znacznie wyższe wskaźniki wytrwałości i efektywności niż te, które wyobrażały sobie cel, i te, które nie wykonywały symulacji mentalnych. Co więcej, stwierdziliśmy, że wyobrażanie sobie siebie jako człowieka wytrwałego również sprzyja długotrwałemu podtrzymywaniu aktywności (Łukaszewski, 2006, 2008a; Łukaszewski i Marszał-Wiśniewska, 2006).

Znakomitą serię badań nad motywacyjnymi aspektami symulacji mentalnych przeprowadziła Ewa Jarczewska-Gerc (Jarczewska-Gerc, w druku; Jarczewska-Gerc, 2007). Do jej prac, systematycznych i bardzo kompetentnych, z pewnością warto sięgnąć.

Sporo badań wykonano w kręgu Roya Baumeistera. Dotyczyły one zależności między wytrwałością i wyczerpywaniem się zasobów ego (Baumeister, 2013; Baumeister, Heatherton i Tice, 2000). Co prawda istnieje wiele powodów, by poddać krytyce zasobową koncepcję regulacji, ale warto zwrócić uwagę na to, że wyczerpywanie się zasobów, ich zachowanie czy odnawianie oraz powiększanie poprzez trening są ważnymi wyznacznikami nie

tylko efektywności, lecz także wytrwałości w działaniu (Buczny i Łukaszewski, 2008).

PODSUMOWANIE

Choć wiele wskazuje na fakt, że to praca i wytrwałość, a nie zdolności, są najważniejszymi przesłankami osiągnięć ludzi, to jednak w literaturze psychologicznej dużo więcej uwagi poświęca się zdolnościom. Jakimś wyjaśnieniem tego faktu może być prostota i łatwość samych badań (głównie korelacyjnych) nad zdolnościami, podczas gdy badania nakładu pracy i wytrwałości wymagają albo czasochłonnych obserwacji, albo dużej dyscypliny metodologicznej badań eksperymentalnych.

Wiele wskazuje również na to, że choć nie można lekceważyć osobowościowych wyznaczników pracowitości i wytrwałości, warto również poświęcić uwagę – zaniedbywanym dotąd – czynnikom sytuacyjnym.

---

[1] Ostatnio, nawiązując do teorii motywacji osiągnięć, coraz częściej mówi się też o pokrewnej orientacji na unikanie porażek, ale ten wątek pominę.

WOLNOŚĆ CZY KONIECZNOŚĆ? PAN SWOJEGO LOSU CZY OFIARA LOSU?

Istnieją w psychologii zjawiska, które bywają opisywane jednocześnie jako samoistne i jako składowe aspekty wielu innych zjawisk. Krzyżują się one i przecinają z wieloma innymi. Do takich należy na przykład inteligencja czy wykształcenie, ale też wolność oraz osobista przyczynowość.

Kiedy mówimy o wolności lub przyczynowości, w istocie mamy do czynienia z rozległym zbiorem zjawisk. Mieści się w nim problem wolności lub konieczności, problem odpowiedzialności za konsekwencje swojego działania, spostrzegany wpływ na zdarzenia lub jego brak, zagadnienie sprawowania kontroli nad własnym zachowaniem i kontroli nad otoczeniem, czy wreszcie problem przyczynowej interpretacji zjawisk, a także bezradności, bezsilności i wiele, wiele innych.

Każde z wymienionych zjawisk można wyodrębnić i szczegółowo opisać, ale nie to wydaje się tu najważniejsze, dlatego (narażając się zapewne na krytykę rygorystów) pominę terminologiczne rozważania. Znacznie ciekawsze wydaje się uwikłanie wymienionych zjawisk w takie procesy psychologiczne, jak motywacja działań, percepcja społeczna, stosunek do zadań, podmiotowość, osobowość i wiele, wiele innych. Nie o wszystkich

tu napiszę; zaproponuję jedynie sięgnięcie do opracowań monograficznych, których w Polsce jest niemało (por. na przykład Lewicka i Trzebiński, 1985; Gliszczyńska, 1983; Kofta, 1993; Perlmuter i Monty, 1979).

13.1. DWA PODEJŚCIA DO OSOBISTEJ WOLNOŚCI

Wolność rozumie się na dwa sposoby, w obu wypadkach istotną rolę odgrywa wybór. Pierwsze podejście bynajmniej nie wydaje się oczywiste. Jego reprezentantem i głównym rzecznikiem jest Ivan Steiner. Wolność w ujęciu tego badacza to wybór między co najmniej dwiema możliwościami (decyzjami, zachowaniami i tak dalej). Jest tym większa, im więcej takich możliwości. Do tego miejsca wszystko łatwo zaakceptować. Jednakże, zdaniem Steinera, wolność jest proporcjonalnie tym mniejsza, im bardziej różnią się od siebie możliwości do wyboru. Wybór, czy iść 100 kilometrów pieszo, czy przejechać je pociągiem, według Steinera jest pozorny. Tu właściwie nie ma wolności wyboru. Podobnie jak nie ma wolności ten, kto wybiera między zyskiem 100 złotych a stratą takiej sumy. Wolność jest tym większa, im bardziej podobne są do siebie rozpatrywane możliwości. Im więcej człowiek ma możliwości wyboru i im mniej się one różnią od siebie, tym więcej ma osobistej wolności (Steiner, 1970, 1979).

Pod wieloma względami pogląd Steinera jest podobny do stanowiska Daniela Berlyne'a w sprawie konfliktu pojęciowego, motywującego do aktywności poznawczej (Berlyne, 1969), oraz poglądów Leona Festingera na temat dysonansu poznawczego

(Festinger, 1957), którzy także zakładali, że konflikt czy dysonans są większe, gdy pozostające w rozbieżności dane są trudne do odróżnienia. To podobieństwo teorii ujawnia nieoczekiwaną cechę wolności w ujęciu Steinerowskim. Musi ona być stanem przykrym, rodzącym napięcia, a zatem uruchamiającym działania zmierzające do usunięcia tej przykrości. Oznacza to w konsekwencji, że im więcej wolności ma jednostka, tym silniej będzie jej unikać. To dość zaskakujące stwierdzenie, choć jak zobaczymy dalej, niekiedy okazuje się prawdziwe.

Przedstawiony pogląd Ivana Steinera ma większe zastosowanie w wypadku wolności myślenia (wolności kontemplacyjnej) niż wolności działania (wolności aktywistycznej). Wydaje się wręcz, że koncepcja Steinera to jeszcze jedna, tyle że specyficzna koncepcja otwartego umysłu, refleksyjnego, rozważającego, zdolnego tolerować wieloznaczność i konflikt.

W późniejszej pracy Steiner (1979) nieco zmodyfikował swoje stanowisko. Wyróżnił trzy rodzaje wolności wyboru. Pierwszy dotyczy wyboru oceniającego, który może przynieść decyzję słuszną lub niesłuszną. Drugi dotyczy wyboru różnicującego, który może przynieść rezultat korzystny lub niekorzystny dla podmiotu. Trzeci rodzaj wolności dotyczy wyboru autonomicznego, który może przynieść rozstrzygnięcie zgodne lub niezgodne z intencjami podmiotu. Zdaniem Steinera koncepcja wolności jako liczby i podobieństwa możliwości dotyczy tylko wyboru autonomicznego, ale istota koncepcji po tej modyfikacji pozostaje bez zmian.

Koncepcja Steinera jest wyraźnie sprzeczna ze zdrowym rozsądkiem. Zdrowy rozsądek nakazuje traktować wolność jak

Rimbaudowską i Kunderowską „nieznośną lekkość bytu". Tymczasem w ujęciu Steinera wolność to ciężar. Arie Kruglanski uważa poglądy Steinera za irracjonalne, bo w samej koncepcji wolności dostrzega założenia, których respektowanie oznacza *a priori* istotne ograniczenie wolności. Inną przyczynę irracjonalności koncepcji Steinera dostrzega Kruglanski w ukrytym założeniu, że im mniej przewidywalne zachowanie (dla samego aktora i dla obserwatora), tym większa wolność (Kruglanski i Cohen, 1973).

Drugie podejście do wolności, bardziej zgodne z potocznym doświadczeniem, zaproponował Harold Kelley. Subiektywizuje on wolność i zakłada, że można mówić o niej tylko wtedy, gdy aktor upatruje przyczyny własnego zachowania w Ja, a nie w czynnikach zewnętrznych. O wolności wnioskuje się zatem na podstawie własnego zachowania i jego przyczynowej interpretacji (Kelley i Michela, 1980). Myśl Kelleya rozwijają Arie Kruglanski oraz Yaakov Trope. Wedle ich propozycji wolność to (w uproszczeniu) mówienie i robienie tego, co się chce. Wolność to – mówiąc ściśle – zgodność działania człowieka z jego intencjami, pragnieniami, marzeniami, wartościami. Wolność jest tym większa, im lepiej podmiot różnicuje rozpatrywane możliwości i dzięki temu może wybrać taką, która jest najbardziej zgodna z jego dyspozycjami (przekonaniami, intencjami, postawami). Wtedy może działać szybko, bez większych wahań, co dodatkowo (znów odwołajmy się do Kelleya) upewnia go w posiadanej wolności (Kruglanski i Cohen, 1973; Trope, 1978).

Tak pojmowana wolność to domena motywacji wewnętrznej, podczas gdy jej brak to domena motywacji zewnętrznej.

Przeciwstawienie frazy „Robię to, co muszę” frazie „Robię to, co chcę” stanowi jeden z fundamentów psychologii osobowości i psychologii motywacji. O osobowości w pełnym tego słowa znaczeniu można mówić dopiero wtedy, gdy stwierdzimy, że jednostka działa w warunkach wolności wyboru. Tylko wówczas może objawić siebie samą. W warunkach braku wolności wyboru działania jednostki są zaledwie reprezentacją ograniczeń zewnętrznych (Łukaszewski, 1984; Obuchowski, 1989).

Niektórzy zwracają jednak uwagę, że z psychologicznego punktu widzenia ważniejsze jest nie to, czy jednostka faktycznie dysponuje wolnością, lecz to, że wolności oczekuje. Oczekiwania te (zob. dalej) są rezultatem uczenia się i niekoniecznie muszą być zgodne z rzeczywistością. Tak czy inaczej, jeden człowiek uczy się, że jest wolny, inny uczy się, że wolny nie jest. Dla drugiego brak wolności jest sytuacją normalną, dla pierwszego – sytuacją przykrą, awersyjną. Taki punkt widzenia reprezentują Jack Brehm w proponowanej przez siebie teorii reaktancji oraz Arie Kruglanski. Uważają oni, że w warunkach swobody wyboru człowiek realizuje swoje pragnienia i działa zgodnie z intencjami. Człowiek jest wolny wtedy, gdy mając do dyspozycji lub tylko znając rozmaite sposoby zachowania się, może wybrać któryś z nich bez ograniczeń (Brehm, 1966; Brehm, Stires, Sensenig i Shaban, 1966; Kruglanski i Cohen, 1973). Jeżeli jakiekolwiek czynniki zewnętrzne wykluczają jedną lub więcej możliwości (a nawet gdy tylko zapowiadają takie ograniczenie), pojawia się motywacja reaktancyjna (reaktancja), czyli motywacja do działań przywracających wolność lub zapobiegających jej utracie. Reaktancja nie występuje wtedy, gdy człowiek nie oczekuje

wolności (Brehm 1966). Podmiot podejmuje działania skierowane na osłabienie tych sił, które ograniczają wolność wyboru. Utracona wolność, zagrożona możliwość wyboru zyskują na atrakcyjności, co wzmaga intensywność motywacji (Brehm i in., 1966)[1]. Koncepcja ta pod wieloma względami przypomina starą teorię frustracji, szczególnie pierwszą fazę kontaktu z przeszkodą – konstruktywne reakcje skierowane na cel, mobilizację – nie zajmuje się natomiast innymi aspektami (Newcomb, 1962; Reykowski, 1966a).

Wolność jest stanem wartościowanym pozytywnie. Jej doświadczanie pociąga za sobą pozytywne skutki. Sporo materiału dotąd zebranego wskazuje, że uczenie się w sytuacji wyboru (co najpierw, a co potem, który element materiału i tym podobne) jest dużo bardziej efektywne niż uczenie się w sytuacji bez wyboru. Najmniej efektywne jest uczenie się w sytuacji pozbawienia wcześniej posiadanej swobody wyboru (Brigham, 1979; Gromski, 1985; Savage, Perlmuter i Monty, 1979). Okazało się także, że liczba możliwości do wyboru ma mniejsze znaczenie, ważne jest natomiast samo istnienie (a nawet oczekiwanie) wyboru. Thomas Brigham (1979) opisał serię swoich badań, zarówno eksperymentalnych, jak i prowadzonych w warunkach klasy szkolnej. Efekty tych badań można przedstawić następująco: (a) osoby badane preferowały swobodę wyboru nawet wtedy, gdy wybrana możliwość była taka sama, jak narzucona; (b) osoby badane preferowały swobodę wyboru nawet wtedy, gdy wiązało się to z większym kosztem (mierzonym włożonym wysiłkiem) niż w warunkach braku wyboru; (c) tempo uczenia się i wykonania zadań rosło, gdy działanie poprzedzone było

swobodnym wyborem; oraz (d) osoby badane wyrażały pozytywne opinie i przejawiały pozytywne reakcje emocjonalne na sytuacje zapewniające im wybór.

13.1.1. UCIECZKA OD WOLNOŚCI

O ile zrozumiałe jest to, że ludzie chcieliby unikać wolności pojmowanej jak u Steinera (to o niej pisze Erich Fromm), o tyle trudno oczekiwać, że chcieliby unikać wolności pojmowanej jak u Arie Kruglanskiego czy Jacka Brehma. Tymczasem nierzadko spotykamy sytuacje zadziwiające. W restauracji kobieta pyta swego towarzysza: „Powiedz mi, co ja będę jadła?" Pewien mężczyzna zaś następująco uzasadnia porzucenie pracy: „Wolę, żeby ktoś mi mówił, co mam robić, sam nie lubię decydować". Inna osoba na pytanie, co wybiera, odpowiada: „Wszystko mi jedno, sam zdecyduj". I tym podobnie.

Często zatem można zaobserwować, że ktoś rezygnuje z możliwości wyboru. Woli oddać swoją wolność innym, a sam pozostaje w roli wykonawcy, pionka, czasem nawet przysłowiowej ofiary losu. Dlaczego tak się dzieje? Wydawałoby się przecież, że wolność jest lepsza niż niewola, że korzystniej jest wybierać niż godzić się z wyborami innych.

Oskarżeni przed Trybunałem Norymberskim (poza jedynym Rudolfem Hessem) stwierdzali, że nie mogą ponosić odpowiedzialności, ponieważ tylko wykonywali rozkazy, byli podkomendnymi, a władza wyższa przesądziła o tym, co mają robić. Oskarżeni przed Sądem Lustracyjnym współpracownicy

polskich służb specjalnych prawie bez wyjątku tłumaczyli się, że nie zrobili tego z wolnej woli, tylko pod presją, z konieczności, w następstwie szantażu. Może to oznaczać, że w pewnych sytuacjach lepiej jest myśleć (a przynajmniej mówić), że działało się w warunkach ograniczonej wolności. Ale czy to, że zbrodniarze wojenni czy powojenni osiągali przy okazji wymierne korzyści osobiste, nie ma tu żadnego znaczenia?

Powstaje zatem pytanie o warunki wyzbywania się wolności i oddawania się w niewolę. Wydaje się, że takich warunków jest kilka. Pierwszy to niepewność co do podejmowanych decyzji. Gdy konsekwencje decyzji są niejasne, a zwłaszcza gdy liczba możliwości jest duża, tendencja do unikania decyzji może być silna. Tendencja ta może się nasilać w warunkach grupowego podejmowania decyzji. Drugi czynnik to konieczność atrybucji porażki (a nie tylko sukcesu) do Ja. Kiedy swobodnie wybieramy pewien rodzaj działania i kiedy działanie to prowadzi do porażki, znacznie trudniej jest stwierdzić, że nie mamy z tą porażką związku. Czynnik trzeci to odpowiedzialność za negatywne konsekwencje naszego działania. Kiedy nasze działanie zapowiada negatywne konsekwencje i gdy konsekwencje te są wysoce prawdopodobne, wolimy uniknąć wolności. Jeżeli mamy być sprawcami negatywnych zdarzeń, to lepiej, abyśmy byli pod presją lub zostali pozbawieni wyboru. Wtedy – tak nam się przynajmniej zdaje – nie musimy brać na siebie odpowiedzialności, nie musimy przeżywać poczucia winy czy poczucia wstydu. To wszystko można wówczas przerzucić na naszego władcę i pana. Kiedy w słynnym eksperymencie Stanleya Milgrama pytano badanych, dlaczego razili rzekomych uczniów

silnym prądem elektrycznym, odpowiadali na przykład: „Przecież mnie o to prosiłeś”. Oznacza to, że w pewnych warunkach nie być wolnym to rzecz praktyczna i funkcjonalna. Jest to prawdopodobne szczególnie wtedy, gdy wolność wyboru niesie ze sobą ciężar dużej odpowiedzialności.

13.1.2. ODBIERANIE WOLNOŚCI SOBIE SAMEMU

Nieustannie spotykamy się z różnego rodzaju zobowiązaniami, postanowieniami, próbami samokontroli. Wiadomo, że niedotrzymanie danego słowa powoduje znaczne konsekwencje emocjonalne. Wiadomo też, że sposobem odebrania sobie wolności wyboru może być postanowienie oraz ustanowienie pewnych reguł utrudniających łamanie tych postanowień. Dobrym przykładem są przysięgi, ślubowania i tym podobne. Innym sposobem jest publiczne ogłaszanie swojego zamiaru czy postanowienia, na przykład zaręczyn. W takich sytuacjach konieczność wyjaśnienia, dlaczego nie wypełniamy postanowienia, często się wiąże z większymi kosztami psychologicznymi niż spełnienie danej obietnicy (Kiesler, 1971).

RAMKA 13.1

PRZYSIĘGA HIPOKRATESA

Przysięgam na Apollona, lekarza, na Asklepiosa, Hygię i Panakeję oraz wszystkich bogów i boginie, biorąc ich za świadków, że wedle mej możności i zdolności będę dochowywał tej przysięgi i tego zobowiązania. Mistrza mego w tej sztuce będę szanował na równi z rodzicami, będę się dzielił z nim swym mieniem i na żądanie

zaspokajał jego potrzeby; synów jego będę uważał za swych braci i będę uczył ich swej sztuki, gdyby zapragnęli się w niej kształcić, bez żadnego wynagrodzenia i zobowiązania z ich strony, prawideł, wykładów i całej pozostałej nauki będę udzielał swym synom, synom swego mistrza oraz uczniom, wpisanym i związanym prawem lekarskim, poza tym nikomu innemu.

Będę stosował zabiegi lecznicze wedle mych możności i zdolności ku pożytkowi chorych, broniąc ich od uszczerbku i krzywdy. Nikomu, nawet na żądanie, nie dam śmiercionośnej trucizny ani nikomu nie będę jej doradzał, podobnie też nie dam nigdy niewieście środka na poronienie. W czystości i niewinności zachowam życie swe i sztukę swoją.

Nie będę stanowczo wykonywał wycięcia chorym na kamień, pozostawiając to ludziom zawodowo stosującym ten zabieg. Do jakiegokolwiek wejdę domu, wejdę doń dla pożytku chorych, wolny od wszelkiej chęci krzywdzenia i szkodzenia, jako też wolny od pożądań zmysłowych, tak względem niewiast jak mężczyzn, względem wolnych i niewolników. Cokolwiek bym podczas leczenia czy poza nim w życiu ujrzał czy słyszał, czego nie należy rozgłaszać, będę milczał, zachowując to w tajemnicy.

Jeżeli dochowam tej przysięgi i nie złamię jej, obym osiągnął pomyślność w życiu i pełnieniu swej sztuki, ciesząc się uznaniem ludzi po wszystkie czasy; w razie jej przekroczenia i złamania niech mnie los przeciwny dotknie.

Stefan Bednarek, Jerzy Jastrzębski, Mirosław Kocur, *Jak żyć? 265 sposobów na życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 252–253.

Daniel M. Wegner – o czym już wspominałem – zauważył jednak, że samokontrola, nakazywanie lub zakazywanie sobie czegoś bądź usuwanie niechcianych myśli może powodować konsekwencje, które nazwał paradoksalnymi. Badani, którzy usiłowali powstrzymywać się od myślenia o czymś, paradoksalnie myśleli o tym więcej niż ci, którzy się nie powstrzymywali. Zakazana myśl powraca automatycznie, a zakazany owoc natrętnie pojawia się w naszej świadomości (Wegner, 1994; Wegner i Erber, 1992; Wegner i in., 1990; Wegner i Zanakos, 1994).

Wegner proponuje dość wyszukaną i niezbyt przekonującą koncepcję wyjaśniającą taki stan rzeczy. Zakłada słusznie, że człowiek może efektywnie kontrolować siebie, gdy ma dość zasobów poznawczych, ale zakłada też, że kontrola umysłowa realizuje się za pomocą dwóch podprocesów: procesu realizacyjnego, odpowiedzialnego za monitorowanie informacji zgodnych z kierunkiem decyzji, oraz procesu paradoksalnego (*ironic*), poszukującego niedostatków, błędów, uchybień tego pierwszego. W warunkach tłumienia myśli ten drugi proces przejmuje kontrolę nad zachowaniem. Ale dlaczego tak miałoby być, nie wiadomo.

Inne wyjaśnienie efektu paradoksalnego odwołuje się do zasady dostępności psychicznej (Kahneman, 2012; Tversky i Kahneman, 1973). Wyodrębnienie myśli, które mają być tłumione, stawia je w centrum uwagi jednostki. Polecenie „Nie myśl o czereśniach" jest zabiegiem eksponującym czereśnie w przestrzeni poznawczej. W istocie jest to ukryte polecenie „Myśl o tym, aby nie myśleć o czereśniach", co praktycznie oznacza „Myśl o czereśniach".

W wypadku myśli rzeczywiście negatywnych, zwłaszcza takich, które budzą trwogę, nieefektywność procesu tłumienia – jak wykazali Richard M. Wenzlaff i Danielle E. Bates – musi zwiększać intensywność negatywnych emocji, co zwrotnie nakazuje jeszcze intensywniej tłumić te myśli (Wenzlaff i Bates, 1998). Jak widać, można prostą drogą dojść do obsesji. Pewien mężczyzna przyłapał się na tym, że dość długo, i to nieraz, przyglądał się bawiącym się dzieciom. Pomyślał wtedy, że może to być oznaka skłonności do pedofilii. Myśl ta przeraziła go tak bardzo, że postanowił o tym nie myśleć – z efektem łatwym do

przewidzenia. Obsesyjne myśli zawiodły go na terapię, na szczęście skuteczną (Irena Makower, informacja osobista).

13.1.3. WOLNOŚĆ A MOTYWACJA WEWNĘTRZNA I ZEWNĘTRZNA

Edward L. Deci i Richard M. Ryan, nawiązując do koncepcji motywacji kompetencyjnej (White, 1963), przypisują człowiekowi immanentną potrzebę kompetencji i skuteczności. Poczucie kompetencji jest przesłanką motywacji wewnętrznej. Działania motywowane wewnętrznie, jeśli są skuteczne, wzmacniają motywację wewnętrzną. Między poczuciem skuteczności i motywacją wewnętrzną istnieje zatem dwustronna zależność. Czynniki zewnętrzne, które ograniczają poczucie sprawstwa i kompetencji, powodują zmniejszenie motywacji wewnętrznej (Deci, 1975; Deci i Ryan, 1985; Ryan i Deci, 2004; por. Kadzikowska-Wrzosek, 2013; Tokarz, 1999). Czynnikami, które mogą istotnie ograniczać motywację wewnętrzną, są nagrody zewnętrzne, zwłaszcza te, które eksponują aspekt kontrolujący (w odróżnieniu od nagród o aspekcie informacyjnym).

Deci i Ryan wyróżniają kilka typów nagród, które mogą się pojawić w sytuacji zadaniowej: (a) nagroda za sam udział w badaniach, niezależna od jakości osiągniętego wyniku; (b) nagroda za samo wykonanie określonego zadania; (c) nagroda za wykonanie zadania na wymaganym poziomie lub spełniające przyjęty standard; oraz (d) nagroda za osiągnięcie wyników lepszych niż rezultaty innych ludzi. Nagroda pierwszego rodzaju,

niepowiązana z osiągniętymi wynikami, nie zmniejsza motywacji wewnętrznej. Pozostałe nagrody zaś ograniczają motywację wewnętrzną (Deci i Ryan, 1985).

Przekonanie o osłabieniu lub wyeliminowaniu motywacji wewnętrznej przez nagrody zewnętrzne należy już do kanonu wiedzy psychologicznej. Kornel Świątnicki poddał jednak wnikliwej analizie wyniki badań nad zależnością między nagrodami zewnętrznymi i motywacją wewnętrzną i wykazał, że taka zależność nie została w istocie dowiedziona, a wyniki układają się rozmaicie (Świątnicki, 2001). Wykonana przez Judy Cameron i W. Davida Pierce'a metaanaliza badań nad omawianą zależnością ujawniła, że efekt osłabiający motywację wewnętrzną dotyczy tylko nagród pieniężnych, otrzymywanych za sam fakt udziału w badaniach; tymczasem efekt wzmacniający motywację wewnętrzną odnotowywano regularnie w badaniach, w których nagrodą były pochwały (Cameron i Pierce, 1994).

Dodać można, że mówienie o czystej motywacji wewnętrznej w badaniach, w których uczestniczą studenci na prośbę profesorów, a po spełnieniu tej prośby otrzymują określoną pulę punktów kredytowych na zaliczenie, jest raczej mało uzasadnione. Rozważaną zależność pomiędzy motywacją wewnętrzną i nagrodami zewnętrznymi można by stwierdzić tylko w wypadku działań podjętych niezależnie od zadań eksperymentalnych, gdyby udało się dyskretnie zmierzyć motywację, uzyskać pewność, że jest to motywacja wewnętrzna, i wtedy wkroczyć z nagrodą zewnętrzną. Wydaje się to mało realne; być może najłatwiej byłoby to zrealizować podczas zabaw dziecięcych. Nie jest to zapewne przypadek, że oczekiwany związek między nagrodą zewnętrzną

i motywacją wewnętrzną występuje najwyraźniej właśnie u dzieci (Boggiano, Harackiewicz, Bessette i Main, 1985; Lepper i Gilovich, 1981; Lepper, Green i Nisbett, 1973).

Świątnicki przytacza również dane pokazujące, że te same czynniki, które osłabiają silną motywację wewnętrzną (na przykład kontrola zewnętrzna, pieniądze, narzucone standardy), powodują jej wzrost wtedy, gdy motywacja jest wyjściowo słaba. Tak więc silna motywacja słabnie pod wpływem nagród zewnętrznych, a słaba rośnie.

Choć wiele przemawia za słusznością tezy Deciego i Ryana, trudno ją uznać za dowiedzioną, a w każdym razie za obowiązującą prawidłowość ogólną.

13.1.4. WOLNOŚĆ I ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Z rozpatrywanej obecnie perspektywy nie jest ważne, czy wolność rozumiemy jako działanie zgodne z intencjami, czy też jako spostrzegany wybór. W obu wypadkach skłonni jesteśmy myśleć, że bez wolności nie ma odpowiedzialności. Tymczasem Doliński (1992) wykazał, że jest to prawdziwe tylko wtedy, gdy dotyczy osobistej wolności i osobistej odpowiedzialności. Innymi słowy, jesteśmy gotowi podejmować osobistą odpowiedzialność tylko wtedy, gdy sami przypisujemy sobie osobistą wolność. Kiedy sądzimy, że nie mamy wolności wyboru działania, nie chcemy odpowiadać za negatywne konsekwencje swoich czynów. W tym podobni jesteśmy do podsądnych Trybunału Norymberskiego czy Sądu Lustracyjnego. Sprawa wygląda inaczej, kiedy dotyczy

odpowiedzialności ponoszonej przez innych ludzi. Gdy to inny człowiek jest sprawcą negatywnych konsekwencji, a my jesteśmy ofiarami, to im większe są negatywne konsekwencje, tym większą odpowiedzialność przypisujemy aktorowi bez względu na to, czy działał z wyboru, czy z konieczności. Oznacza to, że wyznacznikiem oceny cudzej odpowiedzialności nie jest wolność czy niewola sprawcy, lecz jedynie wielkość strat czy szkód, jakie ponosi ofiara. Wydaje się, że jest to jedna z ważnych asymetrii. Inny jest związek między wolnością i odpowiedzialnością w działaniach własnych, inny w działaniach innych ludzi. Inny, gdy jesteśmy ofiarami, a inny, gdy tylko obserwujemy, że ludzie ponoszą negatywne konsekwencje cudzych działań (Doliński, 1992).

13.1.5. WOLNOŚĆ A KRZYWDA I SPRAWIEDLIWOŚĆ

Opisana asymetria odpowiedzialności własnej i cudzej pełni dość interesującą funkcję. Stwierdziliśmy to wraz z Barbarą Stajniak we wspomnianych już badaniach nad ofiarami powodzi na Opolszczyźnie. Osoby, które poniosły znaczne straty podczas kataklizmu, częściej niż te, które nie poniosły strat, przypisywały przyczyny powodzi działaniom ludzi, a rzadziej zjawiskom naturalnym. Ofiary powodzi sądziły, że była ona efektem ludzkich zaniedbań – rządu, służb meteorologicznych – wynikających nie z zewnętrznych konieczności, ale z wyboru. Mogli coś zrobić, ale nie zrobili (Łukaszewski i Stajniak, 1999). Jedyne wyjaśnienie tej zależności, jakie się nasuwa, to tendencja do przywracania

sprawiedliwości. Jeśli uznamy, że bezpośredni sprawca negatywnych konsekwencji nie ponosi odpowiedzialności, ponieważ nie był wolny – na przykład, jeżeli uznamy, że powódź była dziełem natury – to nie ma mowy o przywróceniu sprawiedliwości. Kiedy jednak uznamy, że to ludzie z wyboru przyczynili się do kataklizmu, wtedy ukaranie ich w jakikolwiek sposób okaże się przywróceniem sprawiedliwości, a nasze poczucie krzywdy i cierpienia słabnie.

Podobne domniemania pojawiły się po ataku na World Trade Center w Nowym Jorku. Po otrząśnięciu się z szoku, ludzie zaczęli zadawać pytania, czy odpowiednie służby zrobiły wszystko, aby zapobiec katastrofie. W kilka miesięcy później Kongres przesłuchiwał agentów CIA i FBI, którzy sygnalizowali różne zagrożenia. To pewne, że zacznie się poszukiwanie winnych nie tylko na zewnątrz, ale także wewnątrz Stanów Zjednoczonych. Przykład katastrofy smoleńskiej pokazuje bardzo podobne mechanizmy.

Tak więc prawdopodobieństwo, że to my sami (przynajmniej w ocenie własnej) będziemy źródłem cudzej krzywdy, niesprawiedliwości lub cierpienia, jest *a priori* subiektywnie mniejsze niż prawdopodobieństwo, że sprawcami cierpienia, krzywdy i niesprawiedliwości będą inni ludzie.

13.1.6. CZY MOŻNA MIEĆ ZA DUŻO WOLNOŚCI?

Związek między wolnością i odpowiedzialnością nie jest tak prosty, jak by się zdawało. Istnieje bowiem druga strona,

polegająca na odłączaniu odpowiedzialności wtedy, gdy wszystko wolno. Ten aspekt związku między wolnością i odpowiedzialnością nie został dotąd wystarczająco opracowany teoretycznie.

Działania w sytuacjach bez wyboru są przykre, ale proste – robi się (albo nie) to, co narzuca ograniczenie. Działania w warunkach wolności wyboru są trudne, a czasem bywają przykre, i to nie tylko w sytuacjach, gdy konsekwencją działania musi być stan negatywny. Mogą być przykre także wtedy, gdy liczba możliwości do wyboru jest duża, wtedy bowiem wykładniczo wzrasta liczba koniecznych porównań. Przy dużej liczbie możliwości nie ma szans, aby je ze sobą porównać. Gdy mamy dwie możliwości do wyboru, porównanie jest tylko jedno, gdy możliwości jest cztery prawdopodobnych porównań będzie sześć, a gdy możliwości jest szesnaście, liczba wszystkich porównań wynosi sto dwadzieścia, czyli wielokrotnie więcej. Zasoby naszej pamięci krótkotrwałej wykluczają zachowanie wszystkich wyników porównań. Sytuacja musi okazać się na tyle trudna, że koniecznością staje się redukowanie nadmiaru możliwości, które często dokonuje się dziwnymi drogami. Józef Kozielecki wymienia trzy zasady stosowane przez ludzi w takich sytuacjach. Pierwsza z nich polega na hierarchizacji. Oznacza to, że ze zbioru tworzy się na przykład dwa podzbiory. Mając do wyboru liczne odmiany kwiatów, człowiek może je podzielić na dwie kategorie: doniczkowe i cięte. Kiedy zdecyduje się na cięte, może kierować się kolejną cechą. Druga reguła, jaką kierują się ludzie w takich sytuacjach, to redukcja złożoności, polegająca na wybraniu kilku możliwości, które wydają się najbardziej wartościowe lub najbardziej prawdopodobne. Zasada trzecia przejawia się

w prostej konkretyzacji, na przykład kierowaniu się jedynie danymi otrzymanymi w ostatniej kolejności, najbardziej wyrazistymi i tak dalej (Kozielecki, 1975).

Kozielecki zajmował się podejmowaniem decyzji i odwoływał się do badań laboratoryjnych. Tymczasem wiele sytuacji wyboru ma charakter społeczny. Do nich należą decyzje konsumenckie. Obserwacje wskazują na to, że w sytuacjach zbyt wielu możliwości wyboru ludzie kierują się zachowaniami innych ludzi, znajomością marki lub przywiązaniem do niej (Falkowski i Tyszka, 2001; Tyszka, 1999). Często dokonują wyborów szybkich, jak gdyby zależało im na natychmiastowym uporaniu się z sytuacją wyboru (Solomon, 1996; Wilke, 1994).

Opisane tutaj sytuacje dotyczyły uwalniania się od nadmiaru wolności wyboru. Warto jednak zwrócić uwagę na sytuacje, w których duża wolność wyboru nie zwiększa odpowiedzialności, ale ją zmniejsza. Potoczne przekonanie na temat wolności słowa zapewnia każdemu mówienie wszystkiego, co tylko zechce. Dyskusja wokół terrorystycznego zamachu na redakcję „Charlie Hebdo", paryskiego czasopisma satyrycznego, mocno ten aspekt podkreślała. Wyznawca nieograniczonej wolności słowa uważa, że wolno mu przeklinać, bluźnić, szerzyć nienawiść i tym podobnie. Ponieważ jestem wolny, to mogę praktycznie wszystko. Dobrym modelem jest Raskolnikow (ramka 13.2), który sprawdza granice swojej wolności, planuje i realizuje zbrodnię, ale nie widzi miejsca na osobistą odpowiedzialność właśnie dlatego, że jest nieograniczenie wolny.

RAMKA 13.2

DYLEMAT RASKOLNIKOWA

– Co począć? Zniszczyć, co jest do zniszczenia, raz na zawsze i basta; i przyjąć na siebie cierpienie! Co? Nie rozumiesz? Później zrozumiesz... Wolność i władza, przede wszystkim władza! Nad całym dygocącym stworzeniem i nad całym mrowiskiem!... Oto cel! To rozum! To mój wiatyk dla ciebie! Może rozmawiam z tobą ostatni raz. Jeżeli nie przyjdę jutro, usłyszysz o mnie sama, a wówczas przypomnij sobie te moje obecne słowa. Kiedyś, potem, po upływie lat, z biegiem życia, pojmiesz może, co te słowa znaczyły. Jeżeli zaś jutro przyjdę, to ci powiem, kto zabił Lizawietę. Żegnaj!

Zapragnąłem otrząsnąć się, zrzucić to z karku; zapragnąłem, Soniu, zabić bez kazuistyki, zabić dla siebie, dla siebie tylko!

Nie chciałem okłamywać nawet siebie. Zabiłem nie po to, by wspierać matkę – to nonsens. Nie po to zabiłem, aby posiadłszy środki i władzę stać się dobroczyńcą ludzkości. Bzdury! po prostu zabiłem; zabiłem dla siebie, dla siebie tylko, a czy stałbym się później czyimś tam dobroczyńcą, czy też całe życie, jak pająk, wciągałbym wszystkich w sieć i ze wszystkich wysysał soki – to w owych chwilach musiało mi być obojętne!... I nie pieniądze były mi potrzebne przede wszystkim, Soniu, kiedy zabiłem, nie tyle pieniądze były mi potrzebne, jak co innego... Teraz wiem to wszystko... Zrozum: może idąc tą samą drogą, już bym nigdy nie powtórzył morderstwa. Czego innego musiałem się dowiedzieć, co innego popychało mnie: musiałem się dowiedzieć wtedy, dowiedzieć czym prędzej, czy jestem wszą jak wszyscy, czy też człowiekiem? Czy potrafię przekroczyć zasady moralne, czy też nie potrafię? Ośmielę się schylić po władzę czy nie? Czy jestem drżącą kreaturą, czy też mam prawo...

Fiodor Dostojewski, *Zbrodnia i kara*, tłum. Cz. Jastrzębiec-Kozłowski, Ossolineum, Wrocław 1987, s. 491–492.

13.2. CZŁOWIEK JAKO PRZYCZYNA

Psychologowie od dawna opisują rozliczne przykłady i dowody dążenia ludzi do sprawowania kontroli nad biegiem zdarzeń

(Heider, 1958; Michotte, 1963). Dawno też opisano obserwacje dotyczące poszukiwania przez dzieci skuteczności we własnych działaniach. Tu wystarczy przypomnieć te wszystkie działania dzieci, które na pozór niczemu nie służą: postukiwanie przedmiotami, rzucanie zabawek na ziemię i podnoszenie, przywoływanie rodziców i tym podobne. Sens tych działań jest czasem trudno uchwytny, ale w istocie chodzi o związek, jaki istnieje między różnymi stanami rzeczy w otoczeniu (jak się stuka, to powstają dźwięki), czy też o związek między działaniami dziecka i zmianami w rzeczach i ludziach. Na dobrą sprawę proces ten nigdy się nie kończy (White, 1963). W następstwie takich zabiegów kształtuje się przekonanie o większym lub mniejszym wpływie na zdarzenia, na ludzi, na rzeczy. Odwołując się do koncepcji Fritza Heidera (1958), możemy powiedzieć, że wynikiem jest uczenie się lokalizacji przyczynowości – wewnątrz Ja lub na zewnątrz Ja.

Tendencja do poszukiwania przyczynowości jest tak silna, że skłonni jesteśmy upatrywać związków przyczynowych tam, gdzie one w istocie nie istnieją. W cytowanym wcześniej (zob. rozdział 3) eksperymencie Michotte'a dzieci i dorośli przyczynowo interpretowali relacje między różnymi obiektami, które co najwyżej pozostawały w związkach czasowych i przestrzennych. Ellen Langer z jednej strony, a z drugiej Fathali M. Moghaddam i Charles Studer przedstawili wiele dowodów na przecenianie zakresu sprawowanej kontroli (Moghaddam i Studer, 1998). Wiele zabiegów magicznych, na przykład zaklęć, zakłada przyczynowy związek między słowem i stanem rzeczy.

Zauważmy, że istnieje pewna dysproporcja: przytłaczająca większość badań poświęcona jest pragnieniu kontroli i osobistego wpływu na zdarzenia, niewielka część dotyczy dobrowolnego wyzbywania się kontroli, a znikoma – preferencji sytuacji losowych, w których kontroli sprawować nie można (Łukaszewski, 2014). Rzadko stawiano sobie pytanie o przeciwieństwa kontroli osobistej. Tymczasem, jeśli przyjmiemy zaproponowane przez Koftę (1973) bardzo użyteczne rozróżnienie na kontrolę poznawczą i kontrolę behawioralną, zauważymy dość interesujące konsekwencje. Kontrola poznawcza to – w uproszczeniu – wiedza o stanach własnych i stanach otoczenia. Przeciwieństwem kontroli jest w tym wypadku niewiedza – niezależnie od tego, jakie jest jej źródło. Dalej jest to zła (błędna) wiedza, a więc niezgodna z rzeczywistością. Wreszcie, przeciwieństwem wiedzy jest z pewnością także niekorzystanie z wiedzy (dobrej lub złej), którą się posiada, czy też bezrefleksyjność w rozumieniu Langer (Langer i in., 1978; Langer, 1989).

Podobnie złożona jest sytuacja w wypadku kontroli behawioralnej, czyli wpływu osobistego. Jeżeli wpływ osobisty rozumie się jako zdolność różnicowania prawdopodobieństw wystąpienia pewnego stanu czy zdarzenia (w obecności podmiotu prawdopodobieństwo jest inne niż pod jego nieobecność), to przeciwieństwem wpływu osobistego jest bezsilność, bezradność, a także bierność, obojętność, niekompetencja. Można powiedzieć, że formy braku kontroli (zarówno poznawczej, jak i behawioralnej) są prawdopodobnie równie zróżnicowane, jak formy kontroli.

Tak czy inaczej, efekty uczenia się kontroli i sprawstwa prowadzą do ukształtowania pewnych przekonań czy oczekiwań (Bandura, 1986; DeCharms, 1968; White, 1963). Chodzi o przekonania, że jedne stany rzeczy dają się modyfikować (mam na to wpływ), a inne się nie dają (nie mam na to wpływu). Rzec można, że świat jednostki dzieli się na strefy zjawisk podatnych na wpływ osobisty i strefy zjawisk na ten wpływ niepodatnych. Innymi słowy, dochodzi do ukształtowania różnych specyficznych oczekiwań co do możliwości skutecznego wywierania wpływu. W efekcie może też dochodzić do ukształtowania przekonań uogólnionych, dotyczących oceny własnej skuteczności jako takiej (Łukaszewski, 1981, 1984).

Albert Bandura wymienia cztery źródła przekonań o własnej skuteczności: (1) poziom osiągnięć we własnym działaniu w porównaniu z jakimś ustalonym standardem lub w porównaniu z innymi – sukcesy sprzyjają kształtowaniu skuteczności, porażki obniżają poczucie własnej skuteczności, choć jest to modyfikowane przez trudność zadania czy wielkość wkładanego wysiłku; (2) tak zwane doświadczenia zastępcze, a więc obserwacja innych ludzi, i przekonania dotyczące wykonalności różnych zadań – jak wykazują badania czynnikiem sprzyjającym kształtowaniu się w ten sposób przekonań o własnej skuteczności jest podobieństwo podmiotu do obserwowanej osoby (Brown, 1979; Brown i Inouye, 1978); (3) perswazja słowna, sugestia dotycząca możliwości, to niezbyt efektywne źródło przekonań o własnej skuteczności – jest ono efektywne tylko wtedy, gdy zgodne z sugestiami są doświadczenia behawioralne podmiotu; (4) percepcja własnego pobudzenia emocjonalnego – gdy działanie jest skuteczne i ma

niezakłócony przebieg, doświadczamy niezbyt silnego pobudzenia emocjonalnego, zatem na podstawie obserwacji pobudzenia można wnioskować o własnej efektywności (Bandura, 1977).

RAMKA 13.3

HENDERSON – KRÓL DESZCZU

W chwili krytycznej człowiek musi być przygotowany na samotne stawianie czoła przeciwnościom, a samotne stawianie czoła to moja specjalność. Mówiłem sobie: – Do diabła, powinno mi się udać, zważywszy, ile razy puszczałem się na całego i jakie mam w tym doświadczenie. – I z bombą w lewej ręce, a zapalniczką o cienkim białym knocie – knocie jak broda patriarchy – w prawej, spojrzałem w wodę. A tam, w ich naturalnym środowisku, były żywe stworzenia, kijanki o tłustych łebkach i cienkich ogonach, i pączkujących nóżkach, dorosłe żaby o ślepkach jak dojrzały agrest, zanurzone w swoim mulistym szlamie. A tymczasem ja, Henderson, jak olbrzymia sosna, której korzenie splątały się i wzajemnie przydusiły... ale mniejsza o mnie. Stałem nad nimi, zwiastun przeznaczenia, i żaby nie wiedziały – naturalnie nie mogły wiedzieć – co im wieszczę. Tymczasem przebiegał we mnie tak mi dobrze znany i tak przeze mnie znienawidzony cały chemiczny proces niespokojnej trwogi – światło migotało mi przed oczami, ślina zasychała, genitalia kurczyły się, mięśnie karku twardniały. Słyszałem trajkotanie wyczekujących Arnewijczyków, którzy trzymali swoją trzodę na ozdobnych pętach, jak człowiek tonący słyszy gwar rozmów na plaży, spojrzałem na Mtalbę, stojącą między mną a nimi w czerwonej barchanowej szacie, niczym mak, czerń pośrodku płomiennej czerwieni. Potem dmuchnąłem na knot bomby, żeby ją oczyścić z kurzu (albo na szczęście), uruchomiłem kółko zapalniczki, a kiedy ukazał się płomień, przytknąłem go do lontu – mojego dawnego sznurowadła. Zaczęło się palić i najpierw odpadła metalowa skuwka. Płomień posuwał się dość miarowo w kierunku oprawki. Teraz nie pozostało mi nic innego, jak trzymać mocno bombę i przywrzeć do niej wzrokiem; nogi, wystawione na upał, miałem odrętwiałe. To spalanie się trwało długą chwilę i jeszcze kiedy iskra wędrowała przez dziurę w drewnianej zatyczce, czekałem, bo nie mogłem ryzykować, że ją zduszę. Teraz musiałem wezwać na pomoc intuicję i szczęście, a ponieważ w świecie zewnętrznym nie istniało nic takiego, co bym w tej chwili miał ochotę oglądać, zamknąłem oczy i czekałem, by mnie

duch oświecił. Jeszcze za wcześnie i jeszcze za wcześnie, więc ściskałem oprawkę i zdawało mi się, że słyszę iskrę trawiącą sznurowadło i pełznącą w kierunku prochu. W ostatniej chwili wziąłem kawałek przygotowanego na ten moment plastra opatrunkowego i zalepiłem dziurę. Potem rzuciłem bombę wysokim łukiem, jak piłkę wybitą od dołu. Dotknęła plecionego dachu i obróciła się dokoła własnej osi tylko raz, zanim spadła do żółtej wody. Żaby uciekły i powierzchnia się zasklepiła; krąg maleńkich fal sunął ku brzegom i to było wszystko. Ale potem zaczął się nowy ruch; woda pośrodku napęczniała i teraz już wiedziałem, że urządzenie działa. Diabli, jeśli moja dusza, obierając ten sam kierunek, nie wzniosła się ku górze wraz z wodą, jeszcze zanim woda wytrysnęła. Zawołałem w myślach: – Alleluja! Henderson, głupi bydlaku, tym razem ci się udało! – I teraz woda buchnęła ku górze. Może nie była to Hiroszima, ale jak na moje potrzeby wytrysk dostatecznie silny, wyrzucający w górę nieżywe żaby. Eksplozja ciskała je w kierunku dachu, a grudki gliny, kamienie, kijanki uderzały o suche liście poszycia. Nigdy bym nie przypuszczał, że dwanaście czy coś koło tego naboi ze sztucera kalibru ,375 ma taką siłę; a kiedy sobie gratulowałem, z peryferii mojej inteligencji zaczęły mknąć ku środkowi myśli całkiem nie na temat, które są najlżejsze i najszybsze, przy czym pierwsza brzmiała: „Dumni byliby w szkole z Hendersona". (Szkoła piechoty. Nie zdobyłem tam wysokich ocen). Długie nogi i białe podbrzusza, i okrąglejsze kształty młodocianych żab wypełniły kolumnę wody. Byłem cały spryskany błotem, ale zacząłem wrzeszczeć:

– Hej, Itelo... Romilayu! Jak wam się to podoba? Buuum! A nie wierzyliście mi!

Osiągnąłem lepszy wynik, niż mogłem był przewidzieć w pierwszych kilku chwilach i zamiast odpowiedzi usłyszałem przeraźliwe piski krajowców, a kiedy zacząłem się rozglądać, w czym rzecz, zobaczyłem, że nieżywe żaby wypływają ze zbiornika razem z wodą. Eksplozja wysadziła podtrzymującą frontową ścianę. Ogromne bloki kamienne runęły i żółty rezerwuar szybko się opróżniał. – Och, piekło! – Złapałem się za głowę, ogarnęło mnie natychmiast mdlące uczucie klęski, kiedy patrzyłem na wodę płynącą jak wartka młynówka i niosącą resztki żab. – Prędzej, prędzej! – zacząłem wrzeszczeć. – Romilayu, Itelo! Och, do cholery, co się dzieje? Pomóżcie mi. Ludzie, ratunku! – Rzuciłem się na kolana i usiłowałem piersiami powstrzymać uchodzącą wodę, podnieść bloki kamienne. Żaby posypały się na mnie jak śliwki spadające z drzewa, miałem je w szortach, w niezasznurowanym bucie. Bydło zaczęło się niepokoić, szarpało pęta, wyrywało się do wody. Ale woda była zanieczyszczona i nie wolno było jej pić. Nadeszła chwila grozy – oczywiście krowy usłuchały wołania natury, krajowcy błagali je i płakali, zawartość zbiornika wylewała się na ziemię. Napoiła piasek. Romilayu

brodził u mojego boku i robił, co mógł, ale nie starczyło nam siły na te bloki skalne, a ponieważ zbiornik był jednocześnie tamą, staliśmy z prądem czy coś w tym rodzaju. Tak czy inaczej, woda przepadła – przepadła! Po kilku minutach zobaczyłem (potworny widok!) żółty szlam dna i osiadające na nim nieżywe żaby.

Saul Bellow, *Henderson, król deszczu*, tłum. K. Tarnowska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1983, s. 110–112.

Wielu badaczy przyjmuje – i trudno nie podzielić tego zdania – że oprócz przekonań o sprawowanej kontroli kształtują się także pragnienia kontroli i wpływu. Zakłada się również, że źródłem pragnienia kontroli mogą być wzory dostarczane przez innych. Klaus A. Schneewind dwukrotnie w odstępie 17 lat sprawdzał korelacje między przekonaniami o lokalizacji kontroli wzmocnień u rodziców i u ich dzieci. Sprawdzał też korelacje między dwoma pomiarami. Dane te są bardzo interesujące, bo nie stwierdzono żadnej (poza jedną) korelacji istotnej, a ta jedyna znacząca też była bardzo niska (1,5 procent wspólnej wariancji; Schneewind, 1995). Wydaje się zatem, że mechanizm kształtowania takich lub innych przekonań o kontroli osobistej jest zapewne inny niż modelowanie. Ponownie okazuje się, iż teza Judith Harris, że to nie rodzice w największym stopniu kształtują osobowość dzieci, znajduje swoje potwierdzenie (Harris, 2001).

Konsekwencją uczenia się skuteczności jest ukształtowanie postaw, które Richard DeCharms określił jako postawę pionka (*pawn*) lub postawę sprawcy (*origin*, źródło), co można lepiej nazwać postawą ofiary losu lub pana sytuacji. Pan swojego losu, sprawca, człowiek skuteczny, zdaniem DeCharmsa, wierzy, że jego zachowanie ma źródło wewnętrzne – to on sam ma kontrolę nad

swoim losem. Jest to człowiek ukierunkowany optymistycznie, ufny we własne możliwości. Ofiara losu jest przekonana, że jej zachowanie i jej życie są zdeterminowane przez różnorakie siły zewnętrzne – innych ludzi, przypadek, Boga. Pionek jest nastawiony obronnie, oczekuje po sobie niewiele. Oczywiste jest, że czynniki sytuacyjne i wzmocnienia korygują oczekiwania czy przekonania dotyczące własnego sprawstwa. Oczywiste jest również, że zachowania panów swojego losu są znacznie bardziej przewidywalne niż zachowania osób przekonanych o braku wpływu na zdarzenia (DeCharms, 1968).

Richard DeCharms przytacza w swojej pracy wiele wyników badań pokazujących różne konsekwencje takich lub innych przekonań o własnym wpływie na zdarzenia. Tu poprzestaniemy tylko na niektórych, odwołując się przede wszystkim do wyników badań rodzimych.

13.2.1. KONTROLA I WPŁYW OSOBISTY A PREFERENCJA ZADAŃ

Przekonania dotyczące możliwości sprawowania kontroli i wywierania wpływu mają decydujące znaczenie w sytuacjach zadaniowych. Dotyczy to preferencji zadań, poziomu oczekiwań, poziomu osiągnięć i przyczynowego wyjaśniania osiągniętych wyników.

W jednym z badań (Łukaszewski, 1986) uczestniczyli uczniowie klas maturalnych przekonani o dużym lub małym wpływie na zdarzenia, co uprzednio sprawdzono. Osoby badane dokonywały

wyboru zadań, formułowały oczekiwania co do wyniku, rozwiązywały zadania i dokonywały atrybucji osiągniętych wyników. Dwie trzecie osób przekonanych o małym wpływie wolało zadania losowe, a tylko jedna trzecia wybierała zadania sprawnościowe. U osób przekonanych o dużym wpływie proporcja ta była wyrównana. Jakkolwiek osoby badane, należące do różnych grup, podobnie oceniały trudność zadań, te o małym wpływie oczekiwały gorszego wyniku i rzeczywiście osiągnęły wynik gorszy niż osoby o dużym wpływie. Te pierwsze źródeł osiągnięć poszukiwały w cechach zadania i przypadku, te drugie – w wysiłku (prawie połowa osób o dużym wpływie) i w cechach zadania. Rozkład atrybucji był podobny zarówno w wypadku sukcesu, jak i w wypadku niepowodzenia.

W innym eksperymencie (Weigl i Łukaszewski, 1987) dziesięciolatkom indukowano duże lub małe poczucie wpływu na zdarzenia. Po tej operacji sprawdzano, jakie są preferencje zadań, jak wysokie są oczekiwania co do wyniku przed zapoznaniem się z zadaniami i po wykonaniu pierwszych serii zadań oraz jakie są wyniki. Następnie proszono dzieci o przyczynowe wyjaśnienie źródła uzyskanych przez nie wyników. Dzieci o silnym poczuciu wpływu wybierały zadania sprawnościowe (35 spośród 40), dzieci o małym poczuciu wpływu zaś wolały zadania losowe (37 spośród 40). Dzieci o małym wpływie równie często wybierały zadania samodzielne, co zadania do wykonywania wspólnie z innym dzieckiem; dzieci o dużym wpływie zazwyczaj wybierały zadania samodzielne (34 spośród 40). Z małym wpływem wiązała się również preferencja zadań łatwych, z dużym – zadań trudnych,

choć w obu grupach najwięcej dzieci wybierało zadania o średnim stopniu trudności.

We wszystkich porównaniach – oczekiwania przed rozwiązywaniem zadań, oczekiwania po rozwiązaniu pierwszej serii zadań dotyczące następnych wyników, osiągnięte wyniki – osoby o dużym wpływie uzyskiwały wskaźniki znacząco wyższe niż dzieci o małym wpływie.

Dzieci o małym wpływie uzasadniały swoje zachowania czynnikami losowymi i cechami zadania; dzieci o dużym wpływie uzasadniały uzyskane wyniki przede wszystkim wysiłkiem i zdolnościami.

Podobnych wyników można przytoczyć więcej (por. Bandura, 1977; DeCharms, 1968; Kelley i Michela, 1980; Kofta, 1993; Kruglanski i Cohen, 1973; Perlmuter i Monty, 1979; Weiner, 1980), ale nie ma potrzeby ich mnożyć. Wszystkie te dane wskazują na fakt, że osoby o niskim poczuciu wpływu w sytuacji zadaniowej są słabiej motywowane, a ich motywacje często mają charakter obronny. Pod wieloma względami zachowanie osób przekonanych o małym wpływie osobistym na zdarzenia przypomina syndrom wyuczonej bezradności, o którym będzie mowa dalej.

13.2.2. KONTROLA A ZAUFANIE

Szczególnym przypadkiem kontroli jest nadzór czy dozór nad drugim człowiekiem. Sytuacja, w której jeden człowiek poddany jest kontroli innego człowieka, musi rodzić pewne nastawienia czy

oczekiwania po obu stronach. Nadzorowany czasem zakłada, że kontrolujący ma uprawnienia do kontrolowania, czasem zaś takich uprawnień mu odmawia. Inna sprawa z osobą kontrolującą. Ta będzie zakładać, że osoba kontrolowana jest od niej zależna, ponadto jest sterowana zewnętrznie i jako taka wymaga kontrolowania. Kontrola nad innymi zazwyczaj wynika z pełnionej funkcji i bardzo często pokrewna jest władzy w sensie angielskiego *power*, w odróżnieniu od *authority*.

RAMKA 13.4

PIEŚŃ DOZORCÓW ZATRUDNIONYCH PRZY BUDOWIE PIRAMIDY EGIPSKIEJ

Dozorcy – podnóżki tronów –
Służymy wiernie i chętnie,
Choć omijają nas skrzętnie
Spojrzenia faraonów,
Choć omijają godności,
Lecz jakby się świat potoczył
Bez zawsze otwartych oczu
I uszu
królewskich mości!
Ten włada, kto batem włada,
Chociaż to gorzkie na pozór,
Ostoją państwa i ładu –
Dozór, dozór!
Ktoś się tam gapi tępo?
Tempo, kochani, tempo!...
Jedyną dźwignią postępu –
Dozór, dozór!
Żołnierz się boi ciosów,
A motłoch ma długi ozór,
Receptą na herosów –
Dozór, dozór!
Uważać, gdy cisza głucha,
By myśl nie dotarła do głowy,

Grunt – dozorować ducha,
Na ciała mamy sposoby.
Uważać, gdy wrzawą głuszą.
Czego wam jeszcze trzeba?!
Wolności się zachciewa?!
A czyżby nie za dużo?!
Już bat wam to uprzystępni,
Będziecie korni i karni,
Bo na tym zjedliśmy zęby,
Brutalnie humanitarni,
Fachowcy nie byle jacy,
Na waszej skórze mozolnie
Raz po raz kreślący:
„W pracy
Wolność znajdzie niewolnik".
I macie wolności do woli
Milczeć, o czym się zechce...
Ważycie to sobie lekce,
A nas to naprawdę boli.
Gdyż trud wasz – z naszej krwawicy
(Potomni niechaj ocenią),
I cóż wy nam, niewolnicy,
Macie do zarzucenia?
Że psy? Dobrani jak w korcu?
Że źli?
A czemuśmy winni?!
A przecież i nas, dozorców,
Dozorcy pilnują inni!
I nad wszystkimi nami –
Czujności pełen i troski –
Faraon – niewolnik boski,
Dozorca na dozorcami!

Eugeniusz Jewtuszenko, *Wiersze*,
wybrał Andrzej Mandalian, PIW, Warszawa 1967,
z poematu *Bracka Elektrownia Wodna*, s. 27–28.

W jednym z badań osoba badana nadzorowała prace dwóch innych osób. Po serii 10 prób nadzorca otrzymywał osiem raportów o jednym pracowniku i dwa o drugim, a z raportów wynikało, że

obaj pracują tak samo dobrze. Po zakończeniu tej części badań nadzorca odpowiadał na pytania o poziom zaufania, jakie żywi wobec każdego z pracowników, a także o gotowość kontrolowania każdego z nich w następnej turze zadań. Okazało się, że na 40 osób badanych aż 39 deklarowało mniejsze zaufanie do osoby, która była częściej kontrolowana. Okazało się także, że osoby, o których otrzymywano osiem raportów, w drugiej fazie były częściej kontrolowane niż te, o których nadzorca otrzymywał wcześniej tylko dwa raporty. Jeśli więc zaufanie jest przekonaniem obserwatora o braku różnicy w zachowaniach aktora wykonywanych pod kontrolą lub bez kontroli, to sprawowanie kontroli nad działaniem innych ludzi obniżyło poziom zaufania nadzorcy do kontrolowanych (Skarżyńska, 1981). Kontrolowani oceniali przy tym sytuację nadzoru jako nieprzyjemną.

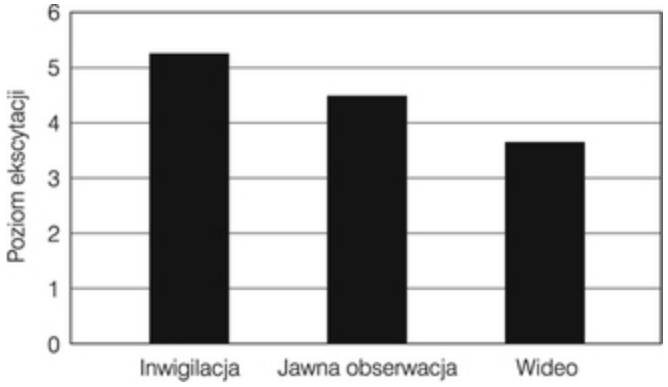
Istnieją jednak przesłanki, by myśleć, że kontrolowanie innych może być źródłem przyjemności. To przyjemność podglądaczy, szpicli i im podobnych (zob. ramka 13.5).

RAMKA 13.5

KONTROLA RODZI NIEUFNOŚĆ

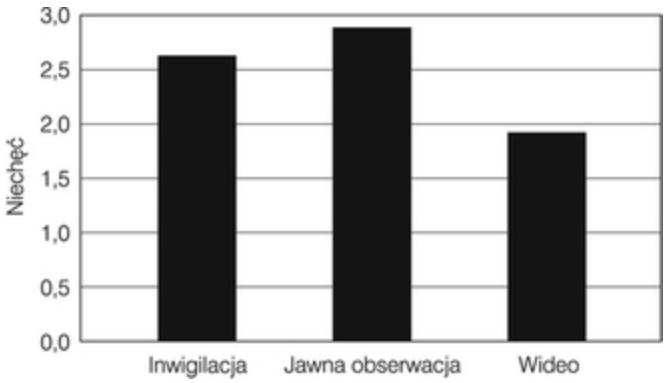
Można przypuszczać, że śledzenie kogoś z ukrycia będzie źródłem silniejszych emocji niż oglądanie tej samej osoby na taśmie wideo. Można też przypuszczać, że skryta kontrola nad innymi może być źródłem pozytywnej ekscytacji, kontrola jawna zaś – źródłem przykrości (Olson, Barefoot i Strickland, 1976). Aby sprawdzić tę

hipotezę, proszono osoby badane, aby wykonały jedno z trzech zadań: (1) śledzenie wskazanej im kobiety z ukrycia przez 15 minut; (2) obserwowanie tej samej osoby przez kwadrans, z tym że badanych informowano, iż aktorka wie, że może być obserwowana; oraz (3) oglądanie tych samych zachowań aktorki nagranych na taśmie wideo. Osoby badane oceniały intensywność dwóch rodzajów emocji ekscytacji (*thrill*) i niechęci (*aversion*). Oceniały też aktorkę pod kilkoma względami (między innymi jej wiarygodność), a także stopień własnego do niej zaufania (zob. ryciny 13.1, 13.2, 13.3, 13.4).



Rycina 13.1.
Poziom ekscytacji w różnych warunkach eksperymentalnych.

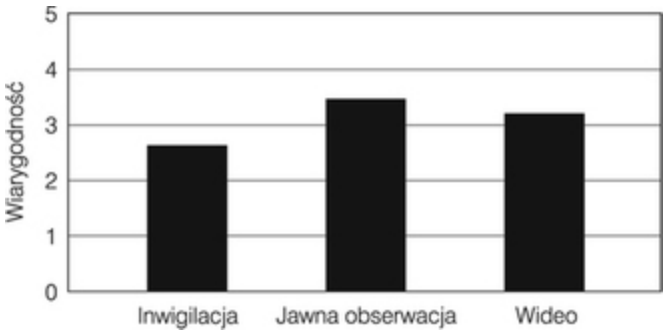
Źródło: Olson, Barefoot i Strickland, 1976, s. 380, opracowanie własne.



Rycina 13.2.

Doświadczana niechęć w różnych warunkach eksperymentalnych.

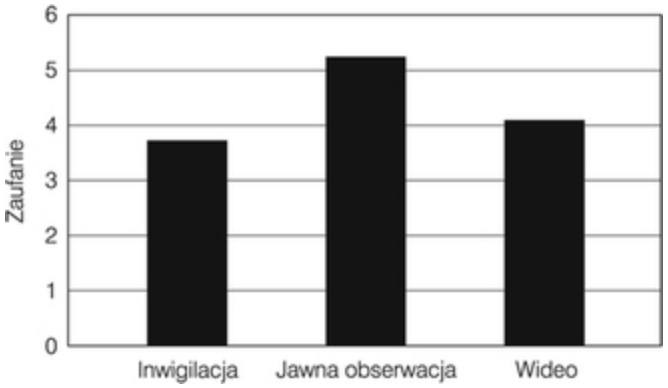
Źródło: Olson, Barefoot i Strickland, 1976, s. 380, opracowanie własne.



Rycina 13.3.

Ocena wiarygodności osób obserwowanych w różnych warunkach eksperymentalnych.

Źródło: Olson, Barefoot i Strickland, 1976, s. 380, opracowanie własne.



Rycina 13.4.
Poziom zaufania do osób obserwowanych w różnych warunkach eksperymentalnych.

Źródło: Olson, Barefoot i Strickland, 1976, s. 380, opracowanie własne.

We wszystkich wypadkach badani z grupy pierwszej (inwigilacja) różnili się istotnie od pozostałych (Olson i in., 1976).

Wyniki te nie pozostawiają wątpliwości. Kontrola sprzyja nieufności. Być może tłumaczy to sposób funkcjonowania różnych kontrolerów w autobusach czy pociągach, nadzorców parkingów, policjantów i im podobnych (por. Strickland, 1958).

Eksperymenty Bogdana Wojciszke i Anny Kujałowicz-Strużyńskiej nad sprawowaniem władzy pokazują, że losowy podział osób na kierujących i kierowanych pociąga za sobą prostą konsekwencję: kierujący oczekują uległości od kierowanych, kierowani zaś skłonni są do uległości (Wojciszke i Kujałowicz-Strużyńska, 2007). Badania nad posłuszeństwem, nad perswazją i inne wskazują wyraźnie, że prawdopodobieństwo uległości zależy od stopnia, w jakim jesteśmy kontrolowani przez innych. Kontrola ta może mieć charakter dosłowny, fizyczny, bądź też symboliczny (akcesoria władzy, pozycja, autorytet i tym podobne). W eksperymencie Stanleya Milgrama badani skłonni byli do uległości, gdy siła autorytetu była duża, natomiast znacznie mniej skłonni, gdy posłuszeństwa oczekiwała osoba o niskim statusie (Milgram, 1978).

W jednym z badań własnych (Łukaszewski, 1986) uczestników oceniano pod względem ich poczucia sprawstwa i kontroli osobistej. Podzielone na dwie grupy osoby badane oceniały siebie na trzech wymiarach (ważny–nieważny, silny–słaby, bezpieczny–zagrożony), za podstawę biorąc porównania z 14 osobami, na przykład dziecko, ojciec, ksiądz, wojskowy, i z 14 instytucjami, na przykład szpital, teatr, szkoła, sąd, poczta i tak dalej. Wyniki ujawniają dwie interesujące prawidłowości. Po pierwsze, oceny dokonywane w porównaniu z ludźmi są systematycznie wyższe niż oceny dokonywane w porównaniu z instytucjami. Efekt ten dotyczy zarówno osób o dużej kontroli osobistej, jak i o małej kontroli osobistej. Po drugie, osoby o dużej kontroli osobistej na każdym z trzech wymiarów, zarówno w odniesieniu do instytucji, jak i do ludzi, spostrzegały siebie jako ważniejsze, silniejsze i bezpieczniejsze niż osoby o małej kontroli osobistej.

Dasher Keltner i jego współpracownicy zwrócili uwagę na nasilanie się potrzeby władzy u tych, którzy już ją sprawują, i tendencję do uległości u tych, którzy władzy podlegają (Gruenfeld, Keltner i Anderson, 2003; Keltner, Gruenfeld, Galinsky i Kraus, 2010; Keltner, Gruenfeld i Anderson, 2003), co Bogdan Wojciszke nazywa komplementarnością poczucia władzy (Wojciszke, 2011). Wzrost potrzeby władzy i poszerzanie zakresu władzy muszą oznaczać nasilanie się nieufności do osób podlegających władzy. Wiele wskazuje na to, że ta nieufność może się generalizować (Rotter, 1971, 1980; Wrightsman, 1991, 1964).

13.2.3. BEZRADNOŚĆ – UTRATA KONTROLI

Prawie sto lat temu Iwan P. Pawłow stwierdził, że psy wystawione na działanie bodźców trudnych do odróżnienia stają się apatyczne, smutne i unikają wszelkich zadań. Pawłow nazwał to nerwicą eksperymentalną (Pawłow, 1955). W latach czterdziestych ubiegłego wieku J. Henry Masserman zaobserwował, że koty w reakcji na działanie negatywnych bodźców, których nie można było uniknąć, zachowywały się biernie, siedziały skulone w kącie klatki, w której otrzymywały w losowym porządku silne wstrząsy elektryczne, stawały się depresyjne, a w końcu umierały (Fonberg, 1979; Hilgard i Marquis, 1968; Masserman, 1943)[2]. W latach pięćdziesiątych ubiegłego wieku zjawisko to systematycznie badał Martin P. Seligman i wskazał istotne źródło opisanych objawów. Koncepcja Seligmana opisuje sytuację istoty żywej, która traci kontrolę nad związkiem między własną aktywnością i jej konsekwencjami, jako wyuczoną bezradność. Po doświadczeniach utraty kontroli początkowo w zachowaniu dominują próby jej odzyskania, ale dość wcześnie pojawiają się efekty wskazujące raczej na uległość i pasywność (Seligman, 1975; Seligman i Maier, 1967). Seligman pisze o trzech rodzajach deficytów (mając na myśli różnice w funkcjonowaniu w stosunku do sytuacji początkowej). Pierwszy to deficyt poznawczy polegający na zmniejszeniu się sprawności odbierania i przetwarzania informacji. Są to deficyty uwagi, pamięci, pogorszenie myślenia i tym podobne. Drugi to deficyt emocjonalny, choć w tym wypadku słowo „deficyt” nie jest zbyt odpowiednie. W następstwie utraty kontroli nad konsekwencjami własnego zachowania u ludzi i u zwierząt dochodzi do zmiany modalności emocji – zanikają emocje pozytywne (i w tym sensie

jest to deficyt), natomiast dominują emocje negatywne, ale tylko pasywne (smutek, depresja, ale nie złość). Trzeci deficyt dotyczy motywacji. Ludzie i zwierzęta doświadczający utraty kontroli nad konsekwencjami własnego zachowania stają się apatyczni, są bardzo słabo motywowani i bierni (Maier i Seligman, 1976; por. Rozpędowski, 1985; Sędek, 1983).

Koncepcja Seligmana jest atrakcyjna przede wszystkim dlatego, że oferuje uniwersalne wyjaśnienia zjawiska wyuczonej bezradności. Późniejsze jej losy były jednak dość zawiłe, do czego walnie przyczynił się zresztą sam Seligman. Przede wszystkim pojawiły się koncepcje specyficznie wyjaśniające wyuczoną bezradność u ludzi, na przykład koncepcje atrybucyjne, upatrujące źródeł tego zjawiska w sposobie przyczynowego wyjaśniania doświadczanego złego położenia. Lynn Y. Abramson, Martin E. P. Seligman i John Teasdale, którzy są autorami najbardziej wpływowej atrybucyjnej koncepcji wyuczonej bezradności, zakładali, że między doświadczeniem utraty kontroli nad konsekwencjami własnego działania i poczuciem bezradności pośredniczą procesy myślowej analizy własnego położenia, której celem jest oszacowanie kontrolowalności zewnętrznych stanów rzeczy bądź własnych cech (Abramson, Seligman i Teasdale, 1978). Rozumowanie to budzi wątpliwości, ponieważ jednym z systematycznie obserwowanych przejawów bezradności jest pogorszenie funkcji poznawczych, co w oczywisty sposób ogranicza efektywność analizy myślowej. Dlatego właśnie propozycja Mirosława Kofty i Grzegorza Sędka, którzy upatrują źródeł wyuczonej bezradności w wyczerpaniu poznawczym, wydaje się rozwiązaniem bardziej wartościowym (Kofta i Sędek, 1993; Sędek

i Kofta, 1990). Kofta i Sędek dowodzą, że długotrwałe i nieprzynoszące efektów zaangażowanie umysłu w tworzenie programów działania i związane z tym wyczerpanie poznawcze jest podstawowym źródłem wyuczonej bezradności. Propozycja ta wyprzedziła bardzo dziś modne w psychologii koncepcje wyczerpania ego (Baumeister, 1996; Baumeister i in., 1998; Baumeister, Heatherton i Tice, 1993; Baumeister, Vohs i Tice, 2007).

13.2.4. UNIKANIE KONTROLI

Intencjonalne unikanie kontroli nad różnymi stanami rzeczy, sprawstwa czy wpływu na bieg zdarzeń wydaje się sprzeczne z powszechnie akceptowanym zdroworozsądkowym przekonaniem, że wszyscy zawsze chcą mieć wpływ na wszystko, co tylko wpływowi się poddaje.

Wiele badań wskazuje na tendencję do intencjonalnego unikania kontroli wtedy, gdy działanie wiąże się z negatywnymi dla Ja konsekwencjami (Burger, 1989). Badania Michaela Strube'a i Jane Berry pokazują jednak, że w pewnych warunkach rezygnacja z kontroli nad zdarzeniami ma swoje źródło w dążeniu do maksymalizowania osiąganych korzyści – dzieje się tak zwłaszcza wtedy, gdy można przekazać kontrolę osobie, o której sądzi się, że jest kompetentna i może się przyczynić do osiągnięcia korzyści przez podmiot (Strube i Berry, 1985). Doliński stwierdził, że czynnikiem sprzyjającym wyzbywaniu się kontroli jest sytuacja niepewności, na przykład brak informacji wystarczających do

oszacowania szans na sukces, brak informacji zwrotnych o wyniku i tym podobne (Doliński, 1993c).

Okazją do unikania kontroli może być działalność grupowa. Janusz Grzelak elegancko udowodnił, że w warunkach akordu zespołowego można osiągać znaczne korzyści, nic nie robiąc (Grzelak, 1978), a Bib Latané i współpracownicy (1979) oraz Doliński (2000c) opisali okoliczności występowania innych form próżniactwa społecznego, których istotą jest wyzbywanie się kontroli. Wcześniej pisałem o preferencji zadań zespołowych przez ludzi o małym poczuciu wpływu na zdarzenia, tu zaś okazuje się, że działanie zbiorowe może być okolicznością sprzyjającą unikaniu kontroli i zarazem osiaganiu korzyści (Burger, 1981; Burger, McWard i Allen, 1989; Doliński, 1989, 1992; Grzelak, 1993; Kerr i Bruun, 1981; Kerr, 1983). Ludzie unikają kontroli także wtedy, gdy mogliby spowodować konsekwencje, które niosą ze sobą negatywne emocje, takie jak wstyd lub pogorszenie mniemania o sobie. Słowem, wyzbywanie się kontroli może być sposobem obrony własnego Ja (Burger, 1981; Burger i in., 1989; Doliński, 1989, 1992).

13.2.5. LOTERIA JAKO SZCZEGÓLNY PRZYPADEK SPRZECZNYCH DĄŻEŃ

Istnieje pewne fascynujące zjawisko, które Michael Benstock i Yoel Haitovsky nazwali lottomanią. Chodzi o tendencję do angażowania się w sytuacje loteryjne, które są szczególnym przypadkiem sytuacji losowych. Szczególnym, bo nie dość, że

podmiot nie ma wpływu na przebieg i konsekwencje losowania, to jeszcze musi zapłacić, aby pretendować do wygranej. Są to zachowania warte uwagi przede wszystkim dlatego, że tak bardzo rozpowszechnione. Co więcej, zgodnie z przedstawioną koncepcją wcześniej wyuczonej bezradności ludzie powinni unikać loterii, bo jest to sytuacja, w której nie można ustalić związku między własnym działaniem i jego konsekwencjami. Powinni, ale bynajmniej nie unikają. Benstock i Haitovsky wykazali, że gotowość do uczestnictwa w loterii nie zależy na przykład od ceny biletu loteryjnego (Benstock i Haitovsky, 2001).

Przez lata – od czasów White'a (1963), DeCharmsa (1968), Bandury (1977) i innych – panowało zgodne założenie, że sprawowanie kontroli jest lepsze niż jej brak. Zakładano także, że ludzie wybierają sytuacje, w których mogą sprawować kontrolę, a unikają takich, w których sprawować kontroli nie mogą – czy to dlatego, że sprawują ją inni, czy też dlatego, że są to sytuacje o strukturze losowej. Tymczasem zarówno obserwacje potoczne, jak i dane z badań naukowych ujawniają, że ludzie nierzadko dobrowolnie rezygnują z kontroli poznawczej („Ja nie chcę o tym wiedzieć, niech inni myślą i decydują za mnie – po to są") czy z kontroli behawioralnej („Ja nie chcę się do tego mieszać, nie chcę mieć z tym nic wspólnego"). W wielu sytuacjach ludzie świadomie scedowują kontrolę na innych ludzi, na instytucję lub na charyzmatycznych przywódców (Grzelak, 2002). Obserwacje te poświadczają, że czasem ludzie wybierają kontrolę osobistą, a czasem z niej rezygnują. Oznacza to, że oba te stany – i kontrola, i brak kontroli – w pewnych warunkach mogą być stanami pozytywnymi dla jednostki.

Główny nurt badań wskazywał na preferencje kontroli i sytuacji sprawnościowych (na których zaistnienie, przebieg i konsekwencje podmiot ma wpływ). Dowodzą tego prace, z których wynika, że na ogół osoby badane w sytuacji zadaniowej wolą zadania, w których mogą mieć osobisty wpływ na wyniki (o ile te nie są negatywne), oraz wolą mieć kontrolę poznawczą niż jej nie mieć (Brigham, 1979; Howell, 1971; Lubow, Rosenblatt i Weiner, 1981). Utarło się więc, że jakkolwiek ludzie czasem mają kontrolę, a czasem jej nie mają, to zawsze jej pragną. Wiele jednak przemawia przeciw temu przekonaniu.

Na początku lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku pojawiła się teza, że – podobnie jak w wypadku innych elementów doświadczenia – ludzie uczą się standardów osobistego wpływu. Jedni uczą się wywierać wpływ duży, dla innych standardem jest wpływ niewielki albo brak wpływu (Burger, 1987; Łukaszewski, 1981, 1986a, 1986b). Prace Dariusza Dolińskiego dostarczają sporo argumentów na rzecz tezy o zróżnicowaniu potrzeby kontroli (Doliński, 1993c).

Zacznijmy od podziału na sytuacje sprawnościowe i sytuacje losowe. Sytuacje sprawnościowe to takie, w których człowiek może sprawować kontrolę behawioralną (może wpływać na bieg zdarzeń), a sytuacje losowe to takie, w których człowiek kontroli sprawować nie może. Gdyby ludzie zawsze pragnęli kontroli, to powinni lepiej funkcjonować w sytuacjach sprawnościowych, unikać sytuacji losowych, a jeśli to nie jest możliwe, przekształcać sytuacje losowe w sprawnościowe. Dowody na pożytki płynące z wybierania sytuacji sprawnościowych przedstawiłem już wcześniej. Wielokrotnie stwierdzono też, że ludzie podejmują

wysiłek, aby sytuacje losowe przekształcić w sprawnościowe, na przykład poprzez większą koncentrację podczas losowania (Henslin, 1967) czy przez osobisty wybór losu (Langer, 1989). Zauważmy jednak, że gdyby preferencja sytuacji losowych była zjawiskiem rzadkim, to nie byłoby chętnych do gry na loteriach. Tymczasem loterie w każdym kraju mają wielomilionową klientelę.

Co zatem skłania ludzi do podejmowania zakładów loteryjnych? Można tu wymienić kilka ważnych powodów (por. Kahneman, 2012). Strata, szczególnie w porównaniu z potencjalnym zyskiem, jest mało dostrzegalna („Nie są to żadne pieniądze" – powiadają gracze). Jasna jest struktura sytuacji – wiadomo, co kto ma robić, jak to trzeba robić i po co. Zbędna jest wszelka wiedza, nie trzeba nawet sprawować kontroli poznawczej. Zbędny jest jakikolwiek wysiłek, a w najgorszym razie wymagany wysiłek jest minimalny. W wypadku wygranej można przeżywać silne poczucie sukcesu i dumy. W razie porażki nie ma poczucia winy ani poczucia odpowiedzialności za uzyskany wynik oraz jego dalsze konsekwencje. Istnieje okazja, a może i tendencja, do kompensowania poniesionej straty przez domniemane zyski w kolejnym zakładzie (zasada możliwego rewanżu). Wygraną można bezkarnie roztrwonić – zgodnie z porzekadłem „Łatwo przyszło, łatwo poszło".

Trudno nie zauważyć, że loterie są sytuacjami psychologicznie łatwymi. Co więcej, w obliczu losu wszyscy są równi, bo wszyscy mają te same szanse. Egalitaryzm tej sytuacji zasługuje na uwagę. Rodzi się pytanie, czy w imię równości ludzie skłonni są wyzbywać się kontroli osobistej i wolności?

Dane na temat ludzi angażujących się w sytuacje losowe są dość rozproszone i raczej pośrednie. Po pierwsze, są to ludzie, którzy w danym momencie czy w danej sytuacji nie widzą możliwości wywierania wpływu. Na ogół są przekonani o trwałym i uogólnionym braku wpływu na zdarzenia. Mówiąc językiem DeCharmsa, nie są to panowie sytuacji, tylko ofiary losu, pionki. Dane empiryczne potwierdzają tę tezę (Brigham, 1979; Doliński, 1993; Perlmuter i Monty, 1979; Sokołowska, 1993). Osoby przekonane, że o wszystkim decyduje los, a nie ich własne sprawności, że wszystko jest w ręku Boga, a nic w ręku człowieka – to potencjalni gracze.

Po drugie, są to osoby, które nie mają nic (albo niewiele) do stracenia, te, które doświadczają rozlicznych obiektywnych ograniczeń, są dyskryminowane ekonomicznie lub społecznie, osoby, które nie widzą legalnych czy moralnych sposobów zaspokojenia ważnych potrzeb – to także potencjalni klienci loterii. Przede wszystkim ludzie ubodzy i wyalienowani. Badania nad alienacją przemawiają wyraźnie na rzecz tej tezy (Korzeniowski, 1991; Szafraniec, 1986).

Po trzecie, loterią zainteresowane są osoby przekonane, że losem można kierować, że nawet w sytuacjach losowych istnieje jakaś reguła. Badania Bolesława Gleigewichta, Jerzego Kucharczyka i Hugona Steinhausa ujawniły, że istnieje powszechna skłonność do preferowania pewnych liczb i unikania innych. Gracze wolą liczby środkowe niż liczby początkowe i końcowe z serii do wyboru na loterii (Gleigewicht, Kucharczyk i Steinhaus, 1960; Kozielecki, 1975). Są również tacy gracze, którzy formułują specjalne reguły zapewniające im sukces

loteryjny w dłuższej perspektywie czasowej („Jeśli nie teraz, to później, ale z pewnością więcej"). Wreszcie, badania pokazują, że wykonywanie pewnych czynności realnych czy magicznych, na przykład długie potrząsanie kubkiem z kośćmi (Henslin, 1967), upewnia ludzi, że wywierają w ten sposób wpływ na wyniki losowania. Tego rodzaju obserwacje ujawniają zjawisko iluzji kontroli, o którym była już mowa.

Po czwarte, klientela loterii składa się z ludzi, którzy nie mają wpływu na zdarzenia, ale sądzą, że w świecie istnieje porządek i/lub sprawiedliwość. Słowem, sądzą oni, że zdarzenia losowe nie są ściśle losowe. Amos Tversky i Dale Griffin przedstawili sporo dowodów na skłonność ludzi do deterministycznej interpretacji niepewności związanej z sytuacjami losowymi (Tversky i Griffin, 1991). W tej grupie lokują się ci ludzie, którzy sądzą, że w zdarzeniach losowych istnieje logika (por. złudzenie Aleksego Iwanowicza, bohatera opowiadania Dostojewskiego *Gracz*). Tu także lokują się osoby, które sądzą, że jeśli coś się zdarzyło, to jest mało prawdopodobne, by zdarzyło się ponownie – jeśli teraz poniosłem stratę, to jest mało prawdopodobne, że poniosę ją znowu w bliskiej perspektywie czasowej. Innymi słowy, do tej grupy należą ci, którzy bezwarunkowe prawdopodobieństwo zdarzeń przekształcają w prawdopodobieństwo warunkowe.

RAMKA 13.6

PECHOWY LOS

Zanim pan Summers oznajmił, że loteria się rozpoczęła, należało wykonać wiele czynności. A więc przede wszystkim trzeba było sporządzić kilka list. Listę głów rodzin, listę członków rodzin, listę osób zamieszkujących przy każdej rodzinie. Następnie kierownik poczty

zaprzysięgał oficjalnie pana Summersa jako przewodniczącego tegorocznej loterii. Niektórzy pamiętali, że w dawnych czasach przewodniczący wygłaszał coś w rodzaju kazania, a raczej litanii, którą odbębniał co roku. Jedni mówili, że stał przy tym w jednym miejscu, inni, że w drugim, jedni, że śpiewał, drudzy, że śpiewając przechadzał się pomiędzy ludźmi, ale w każdym razie i ten zwyczaj wygasł już dość dawno temu. Kiedyś przewodniczący zwracał się podobno również do każdej osoby, która podchodziła do skrzynki po swój numer, z ceremonialnym pozdrowieniem, ale i to zostało z czasem zarzucone i pan Summers po prostu mówił każdemu kilka miłych słów. Wykonywał wszystkie swoje obowiązki sprawnie i z wdziękiem. Kiedy stał tak teraz przy czarnej skrzynce opierając się na niej jak gdyby od niechcenia i prowadził nie kończącą się rozmowę z panem Gravesem i obydwoma Martinami, wyglądał w swojej czystej białej koszuli i niebieskich dżinsach jak człowiek stworzony wprost do tej ważnej funkcji.

– No więc dobrze – zawołał pan Summers. – Proszę otwierać kartki. Harry, spójrz, co ma Dawid.

Pan Graves uczynił to i uniósł rękę do góry. Wszyscy odetchnęli z ulgą, gdy okazało się że kartka jest pusta. Nancy i Bill junior zajrzeli do swoich jednocześnie, jednocześnie wybuchnęli radosnym śmiechem i wysoko unieśli swoje kartki, tak żeby wszyscy mogli zobaczyć, iż są puste.

– Tessa! – zawołał pan Summers.

Ale Tessa nawet na niego nie patrzała.

– Bill Hutchinson! – zawołał więc pan Summers i Bill rozłożył swoją kartkę i pokazał ją. Była czysta. – Więc wypadło na Tessę – oświadczył pan Summers cichym głosem. – Bill, otwórz jej kartkę i zobacz.

Bill Hutchinson podszedł do żony, niemal siłą wyjął jej z ręki kartkę i otworzył ją. Na samym środku znajdowała się gruba czarna plama. Pan Summers zrobił ją poprzedniego wieczoru własnoręcznie tłustym mazakiem. Bill Hutchinson podniósł kartkę do góry, tak żeby wszyscy mogli ją zobaczyć, i po tłumie przeszedł głuchy szmer.

– No więc, moi drodzy – zawołał pan Summers. – Teraz róbmy szybko koniec.

Mimo że mieszkańcy wioski niezbyt dobrze pamiętali dawny rytuał, a nawet zapodzieli gdzieś oryginalną czarną skrzynkę, jedno wiedzieli na pewno, a mianowicie, że należy się posługiwać kamieniami. Kopiec ułożony poprzednio przez chłopców był spory. Poza tym na samym placu znajdowało się dość dużo luźnych kamieni. Pani Delacroix podniosła tak wielki kamień, że musiała go dźwigać oburącz.

– No chodź – powiedziała niecierpliwie do pani Dunbar. – Pośpieszmy się.

Pani Dunbar trzymała już w każdej ręce niezbyt duży kamień, ale miała zadyszkę, więc powiedziała do przyjaciółki:

– Nie czekaj na mnie, mnie jest bardzo trudno biegać. Leć jak najszybciej.

Dzieci były już uzbrojone w kamienie, a ktoś małemu Dawidkowi dał trochę żwiru do rączek. Tessa Hutchinson znajdowała się teraz niemal sama na środku placu, bo wszyscy odsunęli się od niej w pośpiechu. Rozpaczliwym ruchem wyciągnęła przed siebie ręce i zdążyła jeszcze krzyknąć: – Ludzie, to niesprawiedliwość! – kiedy pierwszy kamień trafił ją w skroń.

– No jazda, wszyscy razem! Do kupy! – nawoływał dziarsko dziadek Warner. Stefek Adams stanął na czele nacierającego tłumu, a pani Graves sunęła tuż za nim.

– To niesprawiedliwość, to nie było w porządku! – wrzasnęła jeszcze pani Hutchinson i padła pod gradem kamieni.

Shirley Jackson, *Loteria czyli Przygody Jakuba Harrisa*, tłum. M. Michałowska,
Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1976, s. 292–293 i 300–301.

Po piąte, należy wspomnieć nieregularne wzmacnianie. Wcześniejsze choćby niewielkie, ale nieregularne wygrane sprawiają, że nadzieja na ponowną wygraną jest większa niż frustracja z powodu aktualnej przegranej. Danych na ten temat dostarczają klasyczne prace dotyczące uczenia się w warunkach nieregularnego wzmacniania (Hilgard i Marquis, 1968; Woodworth i Schlosberg, 1963). Tutaj także znajdziemy osoby, które uogólniły własne i cudze doświadczenia dotyczące wygranych i nabrały przekonania, że są szczęściarzami (co przecież wcześniej czy później czas pokaże).

Odpowiedź na pytanie, dlaczego ludzie racjonalni grają na loterii, wydaje się więc banalnie prosta. Istnieje wysoce wartościowa pokusa – wygrana. A pokusom ulega duża część

ludzi. Jednak im większa jest wartość wygranej, tym więcej jest chętnych, aby ją zdobyć. Im większa zaś liczba chętnych (a ściśle mówiąc, zakładów), tym mniejsze jest prawdopodobieństwo wygranej. Wydawałoby się zatem, że wobec nikłego prawdopodobieństwa wygranej większość racjonalnych graczy powinna zrezygnować z gry. Tymczasem tak się nie dzieje, co ukazuje prymat oczekiwanej wartości nad prawdopodobieństwem (Kahneman, 2012).

Jednym z czynników skłaniających ludzi do gry na loterii powinien być stosunek między wpłatą (stratą) i oczekiwaną wypłatą (zyskiem). Można przypuszczać, że gdy wpłata będzie równa lub wyższa od wypłaty, wtedy gracz odmówi udziału w grze. Powszechnie znane wyniki badań Allana Tegera nad licytacją jednego dolara (cytowane w rozdziale 1) świadczą jednak o tym, że nie musi to być prawda.

Innym czynnikiem jest bez wątpienia psychiczna dostępność wygranej (Tversky i Kahneman, 1973). Nie przypadkiem organizatorzy loterii chętnie pokazują nagrody. Badania nad wpływem przetwarzania scenariuszy w wyobraźni na uleganie pokusie wskazują, że samo wyobrażanie sobie, iż nagroda jest własnością podmiotu, zwiększa gotowość do angażowania się w jej zdobywanie (Gregory i in., 1982). Podobne wnioski wynikają z badań Shelley E. Taylor i Lien B. Pham nad wpływem symulacji umysłowych na motywację do działań będących przedmiotem symulacji (Taylor i Pham, 1996).

Interesujące wydają się skutki uczestnictwa w loteriach. Pierwsze są natury bezpośredniej. Loteria, niezależnie od wyniku, kształtuje (lub utrwala już ukształtowane) przekonanie gracza, że

o jego położeniu decydują czynniki zewnętrzne – w szczególności los, wszechwładny pan życia. Gdy człowiek wygrywa, nabiera pewności, że jest szczęściarzem, gdy przegrywa, ulega przeświadczeniu, że jest pechowcem. Powinno to oznaczać różnicowanie się prawdopodobieństwa udziału w loterii. Zdrowy rozsądek nakazywałby szczęściarzom podtrzymywać grę, a pechowcom unikać gry. Tymczasem przed laty Dariusz Doliński (informacja osobista) wykazał, że ani pech sytuacyjny („Teraz miałem pecha"), ani pech osobowościowy („Jestem pechowcem") nie wpływały na gotowość do ponownego udziału w loterii. Wynik ten jest zastanawiający.

Prawdopodobieństwo ponownego zaangażowania się w loterię jest większe u ludzi, którzy przegrywają (u bezradnych, pechowców, nisko oceniających siebie), niż u tych, którzy wygrywają. Zapewnia to loteriom rzesze klientów. Uboczną konsekwencją takiego sposobu myślenia jest deprecjonowanie własnej aktywności, pracowitości czy zdolności jako przesłanek sukcesu życiowego.

13.2.6. REZYGNACJA Z PODMIOTOWOŚCI

Człowiek staje się podmiotem wtedy, gdy spełnione są trzy warunki: zachowuje zdolność do samokontroli, ma zdolność wywierania wpływu na zdarzenia i dysponuje wolnością wyboru. Tak więc wolność i sprawstwo to istota podmiotowości. Podobnie jak w wypadku wolności czy wpływu, powtarza się w psychologii tezę, że bycie podmiotem to stan normalny i pożądany. Rozmaite

formy ograniczania podmiotowości traktuje się najczęściej jako źródło dysfunkcji. Z drugiej strony jednak narasta liczba danych pokazujących, że w pewnych warunkach ludzie dobrowolnie rezygnują z własnej podmiotowości – rezygnują z samokontroli na rzecz kontroli zewnętrznej, ze sprawstwa na rzecz bierności i uległości, a z wolności na rzecz zależności od otoczenia. W literaturze opisano sporo takich sytuacji. Wspomina się o hiperkonformizmie, o najemnictwie, samouprzedmiotowieniu, a więc na przykład traktowaniu siebie samego jako obiektu seksualnego, o osobowości korporacyjnej (Łukaszewski, 2014). Przeprowadzono sporo badań na ten temat, a szczególnie interesujące wśród nich wydają się te dotyczące hiperuległości we wspólnotach religijnych (ramka 13.7).

RAMKA 13.7

DOBROWOLNA UTRATA PODMIOTOWOŚCI

Wywiady z osobami, które opuściły fanatyczne sekty religijne, pokazują, że proces wyzbywania się podmiotowości ma charakter dynamiczny i jest wynikiem interakcji między samoograniczaniem własnej wolności i sprawstwa a naciskami zewnętrznymi.

Dominiek D. Coates (2012; por. Almendros, Carrobles i Rodríguez-Carballeira, 2007) wyróżnił sześć stadiów tego procesu, przy czym granice między etapami nie są wyraziste:

1. Dobrowolny akt wyboru dyktowany przekonaniem, że rozpoczyna się ekscytujący i wartościowy etap w życiu.
2. Stopniowe ograniczanie prywatności (na przykład ograniczanie kontaktów interpersonalnych, przenoszenie do sfery publicznej treści rozmów, otrzymanych wiadomości).
3. Kontrola nad emocjonalnością (na przykład publiczna krytyka postępków, zawstydzanie).
4. Kontrola nad zachowaniami (na przykład kontrola nad dietą, nad strojem, nad wydatkami).
5. Kontrola myśli (na przykład cenzura wypowiedzi, ograniczanie, kto i co ma mówić, powtarzanie obowiązującej doktryny).
6. Kontrola relacji interpersonalnych (na przykład limitowanie grupy przyjaciół, aranżowanie małżeństw, kontrola kontaktów seksualnych).

Uwagę zwraca fakt, że to, co pierwotnie jest aktem dobrej woli, zostaje stopniowo przejmowane przez kontrolę zewnętrzną. Co więcej, w wielu wypadkach nacisk zewnętrzny nadal jest traktowany jako osobisty wybór (Doliński, 2002; Zablocki, 1999).

PODSUMOWANIE

Jakkolwiek wydaje się oczywiste, że każdy pragnie wolności i wpływu na zdarzenia, to w pewnych warunkach wielu jest gotowych na to, aby z nich zrezygnować – dla poczucia bezpieczeństwa, w imię równości, dla zachowania dobrego imienia

czy uniknięcia odpowiedzialności. Brak wolności staje się szczególnie destrukcyjny, gdy jej się pragnie, a jeszcze bardziej destrukcyjne jest zabranie wolności wcześniej posiadanej. Można powiedzieć, że w pewnych warunkach funkcjonalne jest zrezygnowanie z wolności i wpływu, ale w każdych warunkach niechciane ograniczenie wolności przez siły zewnętrzne przynosi negatywne skutki.

Nie ma zatem prostej odpowiedzi, czy wolność i wpływ zawsze są bardziej korzystne aniżeli ich brak. Ważne jest bowiem, jakie ograniczenia znosi wolność, a jakie ograniczenia przynosi utrata wolności. Irvin D. Yalom (o czym będzie jeszcze mowa) wskazuje na fundamentalną rolę nie tyle wolności lub jej braku, ile raczej lęku przed utratą wolności. Yalom uważa, że lęk przed utratą wolności to jeden z czterech najbardziej podstawowych lęków egzystencjalnych (Yalom, 2008). Z tej perspektywy nawet złudzenie wolności czy iluzja kontroli nad biegiem zdarzeń są psychologicznie korzystne, ponieważ uwalniają od ważnego lęku egzystencjalnego.

---

[1] Nieco odmienne zdanie w tej sprawie miał Leon Festinger, pisząc, że tylko w niektórych wypadkach utracona alternatywa zyskuje na wartości. Według Festingera traci szczególnie wtedy, gdy podmiot sam ogranicza sobie wolność wyboru.

[2] W obu tych eksperymentach nie ustrzeżono się od okrucieństwa. Dziś badania takie nie mogą być wykonywane z powodów etycznych.

CZY CZŁOWIEK MA WIELE TWARZY?

To pytanie odwieczne i ciągle powracające. Z jednej strony bowiem można obserwować zadziwiające przejawy stałości człowieka, z drugiej – równie zadziwiające przejawy zmienności. Wszystko u tego samego człowieka. Zarówno zmienność, jak i stałość przypisywane są strukturze Ja albo – jak wolą niektórzy – obrazowi własnej osoby.

Ja definiowano na wiele rozmaitych sposobów, akcentując bądź to aspekty emocjonalne (Epstein, 1986, 1990, 1992), bądź też aspekty poznawcze (Kelly, 1955, 1970; Łukaszewski, 1974; Markus i Nurius, 1986; Markus i Wurf, 1987; Markus i Zajonc, 1985). Nie lekceważąc bynajmniej aspektu afektywnego, powiemy, że Ja to zawartość pamięci autobiograficznej, a więc informacje dotyczące siebie samego w różnych momentach życia, w różnych warunkach, w kontakcie z wieloma ludźmi. Wiedza ta dotyczy stanów własnej osoby – właściwości fizycznych, emocjonalności, sprawności, wad czy zalet, kompetencji społecznych i tym podobnych. Słowem, jest to coś w rodzaju psychologicznego autoportretu, który tym się cechuje, że przypisuje mu się dużą pewność i trafność.

Ja, nawet to niezbyt doświadczone, jest wewnętrznie zróżnicowane. Po pierwsze dlatego, że niektóre jego elementy są lepiej wykrystalizowane, wielokrotnie przywoływane, a inne

uboższe i zapomniane. Po drugie dlatego, że rozmaitych wersji Ja można wyliczyć wiele, a gdyby wypisać wszystkie nazwy, jakimi określano różne Ja, byłoby ich pewnie kilkadziesiąt (Convay, Singer i Tagini, 2004; Dymkowski, 1993; Higgins i Tykocinski, 1992; Higgins, 1987; Kozielecki, 1981; Łukaszewski, 1978, 1984; Markus i Nurius, 1986; Reykowski, 1966b; Reykowski i Kochańska, 1980). Po trzecie dlatego, że zadania realizowane przez Ja i sposoby ujawniania się Ja są bardzo zróżnicowane. Roy Baumeister (2000) na przykład zwraca uwagę na trzy uniwersalne aspekty Ja: (1) refleksyjną świadomość (a ściśle – samoświadomość), dzięki której zasoby danych o Ja rozbudowują się pod kontrolą świadomości; (2) interpersonalną przynależność, dzięki której Ja rozwija się w przestrzeni społecznej – w sieci związków z innymi ludźmi i instytucjami; oraz (3) aspekt wykonawczy Ja, czyli system procesów wolicjonalnych, kontrolnych i samokontrolnych. Po czwarte wreszcie, Ja jest zróżnicowane, ponieważ możliwości wewnętrznej integracji Ja są ograniczone. Brak integracji, zdaniem Robina Vallachera i Andrzeja Nowaka, staje się koniecznością nie tylko dlatego, że niektóre elementy Ja mogą być w sposób oczywisty niekompatybilne, ale także dlatego, że wraz ze wzrostem liczby danych radykalnie maleje prawdopodobieństwo, iż każdy element zostanie ustosunkowany do każdego innego elementu (Vallacher i Nowak, 2000).

Sposoby myślenia o Ja zmieniały się w ciągu drugiej połowy XX wieku i na początku wieku XXI. O ile w pracach wcześniejszych traktowano Ja jako jednolitą, spójną i dość statyczną strukturę (Wylie, 1974, 1979), o tyle ostatnio przeważa przekonanie, że Ja

jest wielopostaciowe, zmienne, sytuacyjne. Co ciekawe, wiele elementów tego stanowiska wypracowano w polskiej psychologii dość dawno temu. Rację mają Mirosław Kofta i Dariusz Doliński oraz Piotr Oleś, którzy piszą o wyprzedzeniu przez polską psychologię wielu idei dotyczących osobowości (Kofta i Doliński, 2000; Oleś, 2005). Wielu, ale bynajmniej nie wszystkich.

Także dziś w psychologii toczą się spory dotyczące dwóch wspomnianych na początku cech – stabilności i zmienności. Pierwsza dotyczy integracji całej struktury, druga zaś – jej wewnętrznego zróżnicowania (Campbell, Assanand i Di Paula, 2000). Wiele polemik odwołuje się do dawnych, niezbyt ze sobą zgodnych przekonań, że integracja Ja jest warunkiem zdrowia i dobrego funkcjonowania (Rogers, 1959) albo że posiadanie zróżnicowanego Ja jest warunkiem elastycznego dopasowywania się do sytuacji (Goffman, 1959). Przegląd dokonany przez Jennifer D. Campbell i jej współpracowników pokazał, że nie ma wyrazistych związków między tymi dwiema właciwościami Ja, a także ujawnił słabe związki między nimi i przystosowaniem (Campbell i in., 2000).

14.1. NA POCZĄTKU BYŁ WILLIAM JAMES

Trudno przecenić znaczenie, jakie dla rozwoju nowoczesnej psychologii miał William James, człowiek o niezwykle szerokich horyzontach, wielkiej dyscyplinie myślenia i nie mniejszej intuicji. Jedna tylko książka, *The principles of psychology*, napisana przez Jamesa pod koniec XIX wieku, stała się na lata

źródłem inspiracji najpierw w psychologii amerykańskiej, a potem światowej. W tej pracy James zawarł także nader interesujące pomysły dotyczące Ja (James, 1950/1890). Po pierwsze, dokonał rozróżnienia między Ja jako podmiotem i Ja jako przedmiotem (na przykład przedmiotem obserwacji czy oddziaływania). Po drugie, zaproponował śmiałą koncepcję struktury tak zwanego Ja doświadczeniowego (empirycznego), dziś niestety trochę zapomnianą. Tymczasem jest to koncepcja ciekawa i nadal bardzo inspirująca.

James definiuje Ja szeroko – jako to wszystko, co pojedynczy człowiek określa jako swoje – i postuluje, by analizując tak rozumiane Ja, zwrócić uwagę na trzy aspekty: (1) na to, co składa się na Ja, a więc na składniki; (2) na to, jakie emocje czy uczucia związane są z Ja; oraz (3) na działania, które motywowane są umacnianiem, ochroną lub rozwojem Ja.

Składniki Ja dzielą się na materialne, społeczne i duchowe. Szczególnie interesujące – niestety dziś niezbyt doceniane – jest to, co James nazywa Ja materialnym. Jak łatwo się domyślić, podstawową częścią Ja materialnego jest Ja jako ciało. Tym James nie zaskakuje. Nadzwyczaj inspirujące (choć niespecjalnie wykorzystywane) jest twierdzenie Jamesa, że nie wszystkie części ciała są tak samo ważnymi składnikami Ja. Oczy są ważniejsze niż uszy, ręce są ważniejsze niż nogi, głowa jest ważniejsza niż plecy. Pociąga to za sobą istotne konsekwencje: ważniejsze części ciała budzą silniejsze emocje i są obiektem większej liczby i bardziej intensywnych starań.

Drugi składnik Ja materialnego to ubranie – wedle Jamesa niejako przedłużenie czy uzupełnienie ciała. Ubranie także

w niejednakowym stopniu należy do Ja. Niektóre części garderoby wyrażają nas lepiej, inne gorzej. Niektóre są ważne, a nawet uświęcone, innych z łatwością potrafimy się pozbyć. Jedne są naszym znakiem rozpoznawczym, innych się wstydzimy.

Składnik trzeci to członkowie rodziny, ale – zdaniem Jamesa – nie każdy członek rodziny jest w jednakowym stopniu częścią tego, co nazywamy „moje". Zdarza się, że jest w rodzinie ojciec czy matka, ale zdarza się również, że jest **mój** ojciec czy **moja** matka. Niektórzy członkowie rodziny są ważniejsi, bliżsi, bardziej podobni do Ja. Inni są drugoplanowi. Jest oczywiste, że tym pierwszym poświęcamy więcej troski, oni też budzą więcej emocji – zarówno pozytywnych, jak i negatywnych.

Czwarty składnik Ja materialnego to dom lub mieszkanie, miejsce, w którym żyjemy, i jego zawartość – mój pokój, mój fotel, mój kubek do kawy. Mamy – powiada James – swoje ulubione miejsca w domu, swoje ukochane rzeczy, ale znaczna część miejsca, w którym żyjemy, jest nam obojętna.

Koncepcja Ja materialnego, a szczególnie koncepcja nierównoważności materialnych składników Ja, choć najwyraźniej zdroworozsądkowa (jak wiele innych tez Williama Jamesa), jest niezwykle heurystyczna i inspirująca. Niestety, jak wspomniałem, to koncepcja mało wykorzystana.

Ja społeczne to oczywiście ludzie. Ludzie obecni w sposób dosłowny, fizyczny i ludzie obecni w sposób symboliczny. Ja społeczne to także elastyczne dopasowanie siebie samego, swoich zachowań do wymagań otoczenia społecznego. Na użytek różnych grup, do których należymy, mamy inne twarze, twierdzi James. To prawda. Inaczej rozmawia się z babcią przy kolacji

urodzinowej, a inaczej z koleżanką pod prysznicem na zapleczu sali gimnastycznej. Inaczej rozmawia się z policjantem, inaczej z lekarzem, a jeszcze inaczej z fryzjerem. Szczególnie duże znaczenie przypisuje James tak zwanym grupom odniesienia, to jest tym grupom, o których każdy z nas mówi „my". Grupom najbardziej znaczącym i najbardziej wpływowym. Wreszcie, najważniejsze osoby, te znaczące, darzone szczególnymi uczuciami. James – chyba pierwszy w historii psychologii – zwrócił uwagę na to, że najważniejsze osoby są obecne w naszym Ja na dwa sposoby. Po pierwsze, są bardziej wpływowe niż inne. Wyrażone przez nie oczekiwania lub życzenia mają oczywisty wpływ na zachowanie podmiotu. Po drugie jednak, te ukochane osoby są częścią Ja w sposób szczególny, bo symboliczny. Podmiot bowiem nie tylko reaguje na oczekiwania ukochanej osoby. On je także wyprzedza. Bardzo przekonująco pokazali to w swojej pracy Sandra L. Murray i John G. Holmes. Podkreślają oni, że domniemane oczekiwania i wyimaginowany obraz ukochanej osoby często decydują o zachowaniach podmiotu. Co więcej, informacje otrzymywane od osób najbliższych mają fundamentalne znaczenie dla poczucia własnej wartości czy samooceny, a szczególny wpływ mają te informacje, które zawierają oceny podmiotu korzystniejsze od samoocen (Murray i Holmes, 2004).

Trzeci składnik Ja stanowi Ja duchowe. Jest to najsłabiej dopracowany przez Jamesa aspekt Ja i niewolny od ryzykownych ujęć (na przykład traktowanie Ja duchowego jako kogoś, kto w nas myśli, jest do przyjęcia wyłącznie jako bardzo odległa metafora, w przeciwnym razie mielibyśmy koncepcję

homunkulusa). Jeżeli jednak potraktujemy to jako zdolność do samokontroli i wglądu we własne procesy psychiczne (introspekcję), to pomysł Jamesa można zaakceptować.

Drugi aspekt Ja empirycznego to uczucia związane z Ja. Uczucia te – zadowolenie z siebie lub jakaś forma dyssatysfakcji – przejawiają się na dwa sposoby. Po pierwsze, łączą się z różnymi składnikami Ja materialnego – to na przykład zadowolenie z ciała czy z posiadanych rzeczy. Po drugie, zgeneralizowane uczucia pozytywne lub negatywne dotyczące Ja zostają wzbudzone za każdym razem przy aktywizacji samego Ja. Tak więc, jeśli ktoś ma korzystny ogólny stosunek do siebie samego, to pozytywne emocje zostają wzbudzone, gdy Ja jest w jakiś sposób zaangażowane. Jak wspomniałem, emocje te są silniejsze wtedy, gdy dotyczą ważniejszych aspektów Ja materialnego, społecznego czy duchowego.

Trzeci aspekt Ja to działania podporządkowane interesom Ja. Tu również mamy rozwiązanie dwubiegunowe: ochronę, podtrzymanie stanów Ja lub rozwój Ja. Ochrona stanowi grupę działań podstawowych, rozwój jest korzystną możliwością (James, 1950/1890).

14.2. JAKI JESTEM I KIM JESTEM?

Pytania dotyczące Ja odwołują się do dwóch sposobów ujmowania istoty człowieka. Pierwszy sposób upatruje istoty człowieka w konstelacji cech przezeń posiadanych. W tym ujęciu Ja to zbiór charakterystycznych dla danej jednostki cech, tworzący pewną

strukturę. Tak więc powiada się, że ktoś jest neurotyczny, ekstrawertyczny, sumienny i tak dalej. Daniel Hart, Nigel P. Field, Jonathan R. Garfinkle i Jerome L. Singer prosili badanych o stworzenie listy cech w odniesieniu do 14 spraw, w części dotyczących Ja (aktualnego, przeszłego idealnego i tak dalej), a w części „innych" (ojca, dobrze znanych osób i tak dalej). Okazało się, że osoby badane odwoływały się do niezbyt dużej liczby cech – od 50 do 120 (Hart i in., 1997).

Za rozumowaniem, wedle którego Ja to konstelacja cech, stoi na ogół ukryte założenie, że struktura cech jest względnie stała oraz że znajomość cech jest warunkiem czegoś więcej niż tylko rozpoznanie jednostki (zwłaszcza że i tak rozpoznajemy ludzi inaczej niż poprzez identyfikację cech). Zakłada się, że warto znać własne cechy, bo ich znajomość pozwala przewidywać zachowania. Gdy wiemy, że ktoś (również ja sam) jest cierpliwy, to spodziewamy się, że opornemu dziecku spokojnie wyłoży zasady potęgowania, zniesie nie tylko długotrwałe zabiegi fryzjera, ale także dentysty, jak trzeba, to poczeka bez zdenerwowania na opóźniony pociąg i tym podobnie. Pojawia się tu jednak kłopot, bo związek między różnymi zachowaniami reprezentującymi tę samą cechę jest niewielki, podobnie jak niewielki jest związek między cechami i zachowaniami, które, zdawałoby się, powinny z cech wynikać (Hartshorne i May, 1928, 1929; Mischel, 1968). Innymi słowy, jak już wcześniej wspominałem, na podstawie znajomości danej cechy łatwiej jest przewidzieć obecność innych cech niż jakiekolwiek zachowania.

RAMKA 14.1

JA TO DLA NIEGO TY

...ty świński ryju, ty świński ogonie, ty świńska nóżko, ty golonko, ty fałdo, ty grubasie, ty pyzo, ty klucho, ty kicho, ty flaku, ty pulpecie, ty żłobie, ty gnomie, ty glisto, ty cetyńcu, ty zarazo pełzakowa, ty gadzie, ty jadzie, ty ospo – dyfteroidzie, ty pasożycie, ty trutniu, ty trądzie, ty swądzie, ty hieno, ty szakalu, ty kanalio, ty katakumbo, ty hekatombo, ty przykry typie, ty koszmarku, ty bufonie, ty farmazonie, ty kameleonie, ty chorągiewko na dachu, ty taki nie taki, ty ni w pięć ni w dziesięć ni w dziewiętnaście, ty smutasie, ty jaglico, ty zaćmo, ty kaprawe oczko, ty zezowate oczko, ty kapusiu, ty wiraszko, ty ślipku, ty szpiclu, ty hyclu, ty przykry typie, ty kicie, ty kleju, ty gumozo, ty gupteraku, ty kalafonio, ty wazelino, ty gliceryno, ty lokaju, ty lizusie, ty smoczku, ty klakierze, ty pozerze, ty picerze, ty picusiu, ty lalusiu, ty kabotynie, ty ciulu łaciaty, ty luju pasiaty, ty kowboju na garbatym koniu, ty klocu, ty młocie, ty piło, ty szprycho, ty graco, ty ruro nieprzeczyszczona, ty zadro, ty drapaku, ty drucie, ty draniu, ty przykry typie, ty kapitalisto, ty neokolonialisto, ty burżuju rumiany, ty karierowiczu, ty groszorobie, ty mikrobie, ty gronkowcu, ty kieszonkowcu, ty gonokoku, ty luesie, ty purchawko, ty nogawko, ty mitomanie, ty narkomanie, ty kinomanie, ty grabarzu, ty bakcylu, ty nekrofilu, ty sromotniku bezwstydny, ty seksolacie, ty bajzeltato, ty szmato, ty scholastyku, ty kiwnięty dzięciole, ty strzaskana rzepo, ty współczesna ruino, ty rufo nieprzeciętna, ty klapo, ty gilotyno, ty szubienico, ty przykry typie, ty szlafmyco, ty pomponie, ty kutafonie, ty pomyjo, ty knocie, ty gniocie, ty gnoju, ty playboyu, ty modny przeboju, ty astamaniano, ty moja droga ja cię wcale nie kocham, ty omamie blue, ty onanio, ty kurza melodio, ty zdarta płyto, ty trelewizjo, ty lelemencie, ty dupku żołędny, ty bycie zbędny, ty podwiązko, ty klawiszu, ty kołtunie, ty larwo, ty kleszczu, ty mszyco, ty szkodliwa naliścico, ty komiku zrosłozębny, ty korniku bruzdkowany, ty koński bąku, ty końska pijawko, ty szulerze, ty gangsterze, ty rabusiu, ty morderco, ty przykry typie, ty nygusie, ty bumelancie, ty akselbancie, ty kurdebalansie, ty kurdemolu, ty zębolu, ty szczerbolu, ty rybo dwudyszna, ty wypukła flądro, ty śnięty halibucie, ty śmierdzący skunksie, ty moreno denna, ty mule epoki, ty zbuku, ty kwadratowe jajco, ty kanciarzu, ty artysto, ty prywaciarzu, ty intelektualisto badylarzu, ty talencie na zakręcie, ty geniuszu z przymusu, ty wajszwancu od awansu, ty awangardo ariergardy, ty tabako w rogu, ty neptku, ty nadrachu, ty meneliku, ty sedesie z bakelitu, ty koterio, ty komitywo, ty kombinacjo, ty machinacjo, ty metodo kupiecka, ty dolary

i piernaty, ty a dalejże ty w szmaty, ty lichwiarzu, ty wekslu, ty kwicie, ty kleksie, ty pecie, ty bzdecie, ty przykry typie, ty makieto, ty tapeto, ty tandeto, ty torbo, ty drągu w dziejowym przeciągu, ty kiju, ty kij ci w oko, ty hak ci w smak, ty nogo, ty fujarko, ty klarnecie, ty bidecie, ty kiblu, ty biegunko, ty kałmasznawardzie, ty flujo, ty szujo, ty fafuło, ty muchoplujko ze złotym zębem, ty mrówkolwie plamistoskrzydły, ty kawale chama w odcieniu yellow bahama, ty palcu w nosie, ty baboku, ty obiboku, ty bago, ty zgago, ty dzwonie bez serca, ty emalio z nocnika, ty czarnodupcu, ty kolcogłówku, ty capie, ty bucu, ty fiucie, ty wawrzonie, ty laluchu, ty patafianie, ty palancie, ty palantowo, ty szajbusie, ty aparycjonisto, ty kulturysto, ty żulu, ty żigolaku, ty łajdaku, ty chechłaku, ty lebiego, ty alfonsie i omego, ty przykry typie, ty konweniujący kołnierzyku, ty zerowokątny czytelniku, ty literacki żywociku, ty kawiarnio, ty rupieciarnio, ty trupieciarnio, ty chałturo, ty paprochu, ty farfoclu, ty chęcho, ty chachmęcie, ty chebdo, ty chwaście, ty mydłku, ty mizdrzaku, ty wyskrobku, ty cycku, ty sikawo, ty siuśmajtku, ty zgniłku, ty padalcu, ty zaropialcu, ty przykry typie, ty lilio w kibici łamana, ty prostowaczu banana, ty wyciśnięta cytryno, ty kotlecie sponiewierany, ty zapluty kabanosie, ty zapity kurduplu, ty zmęczona jagodo, ty wczasowa przygodo, ty pipo grochowa, ty zapchany gwizdku, ty pięć minut za krzakiem rozmarynu, ty niedokończona iluzjo, ty zaciągnięta żaluzjo, ty zazdrostko, ty zawistniku, ty arszeniku, ty ciemna maszynerio, ty sztuczny kwiatku, ty krosto, ty pryszczu, ty wągrze, ty zachciewajko, ty kurzajko, ty pluskwo, ty mendo, ty mendoweszko, ty przykry typie, ty złap mnie za pukiel, ty wskocz mi na kant, ty narób mi wkoło pióra, ty mów mi wuju, ty masz na loda, ty nie śpiewaj nie mam drobnych, ty kandydacie do nogi, ty kto ci ręce rozbujał, ty zniknij systemem bezszmerowym, ty ciągnij smugę, ty spadaj, ty zjeżdżaj, ty spieprzaj, ty stleń się, ty spłyń z lodami, ty giń, dzyń, dzyń, dzyń...

Edward Stachura, *Wiersze pozostałe*, CiT, Toruń 2000, s. 42–44.

Sposób drugi odwołuje się do ról społecznych i charakterystyk kulturowych danej roli. Niektóre z tych ról wzajemnie się wykluczają. Czasem dlatego, że związane są z płcią (jeśli jest się kobietą, to można być matką, ale nie ojcem), czasem wykluczają się czasowo (być sędzią albo podsądnym można w różnych

momentach, ale, jak przypuszczam, nie jednocześnie), czasem wykluczają się biologicznie (można być biologiczną córką tylko jednego ojca, ale z pewnością nie dwóch[1]; zob. ramka 14.2) i tak dalej. Inne role nie kolidują ze sobą, można być marynarzem, lekarzem, ojcem, kibicem Manchester United, wielbicielem *Psychologii twórczości*, a nawet miłośnikiem psów, angielskich ogrodów i muzyki klasycznej, a wszystko to jednocześnie. Przepisy ról nie są zbyt rygorystycznie określone, są raczej naszkicowane kulturowo.

Podejście drugie odwołuje się do wyznaczników tożsamości osobistej i tożsamości społecznej. Oznacza to próbę spojrzenia na człowieka zarówno z perspektywy różnic indywidualnych (w jakim stopniu jestem niepodobny do innych, w jakim stopniu jestem niepowtarzalny), jak z perspektywy podobieństwa do innych ludzi (w jakim stopniu i w jakim zakresie jestem podobny do innych). Innymi słowy, chodzi tu o tożsamość osobistą (różnice) i tożsamość społeczną (podobieństwa, związki).

Niektóre elementy tożsamości społecznej są – jak to nazywa Paweł Boski (1992) – kryterialne w tym sensie, że są niezbywalne i nie mogą współwystępować z innymi. Można być kobietą albo mężczyzną, katolikiem albo wyznawcą islamu, można być narodowości polskiej albo innej. Nie można być troszkę mężczyzną, częściowo katolikiem albo prawie muzułmaninem. Nie można być naraz mężczyzną i kobietą, katolikiem i buddystą.

Są też takie elementy tożsamości, które Boski (1992) niefortunnie nazwał korelacyjnymi. Dotyczy to różnorodnych form określenia siebie, bazujących na specyficznych dla danej roli zachowaniach. Owe zachowania są podzielane społecznie (mogą je

wykonywać różni inni ludzie) i rzadko wykluczają się z innymi. Można być kibicem Manchesteru, będąc zarazem katolikiem, mahometaninem lub żydem. Można nim być, ale zarazem kibicować Rogerowi Federerowi, fanatycznie wielbić prozę Saula Bellowa czy Philipa Rotha, należeć do grona znawców kryminalnych powieści Stiga Larssona. Aby być kimś w opisywanym sensie, trzeba po prostu coś określonego robić, ale to bynajmniej nie wyklucza robienia czegoś innego, nie wyklucza też (a nawet zaleca), że mogą to robić także inni ludzie. Aby być kimś w takim znaczeniu, trzeba być związanym z innymi ludźmi więzami zależności czy przynależności.

Pierwszy sposób definiowania tożsamości (kryterialny) zbudowany jest na alternatywach, drugi (zachowaniowy) jest koniunkcyjny. Pierwszy zazwyczaj odwołuje się do symboli (Jasna Góra, Łuk Triumfalny, plac Czerwony, Statua Wolności), drugi – do typowych, przypisanych do roli zachowań (czytanie książek, chodzenie na mecze, kierowanie samochodem i tak dalej). Pierwszy jest w zasadzie niezbywalny, drugi jest zmienny. Można przestać być kibicem albo zniechęcić się do Philipa Rotha, znacznie trudniej jest przestać być kobietą (choć i to – jak wiadomo – jest możliwe).

RAMKA 14.2

NIEPROSTA GENEALOGIA

Wbrew brzmieniu nazwiska, Dońda nie jest Słowianinem, nie nazywa się Dońda. Imię Affidavid nosi od sześciu lat, kiedy to, opuszczając Turcję, uzyskał *affidavid* wymagany przez władze i wpisał to słowo do fałszywej rubryki kwestionariuszy, tak że otrzymał paszport, czeki podróżne, świadectwo szczepienia, kartę kredytową i ubezpieczenia

opiewające na Affidavida Dońdę, uznał więc, że reklamacje nie są warte zachodu, bo właściwie wszystko jedno, jak się ktoś nazywa.

Profesor Dońda przyszedł na świat dzięki serii pomyłek. Ojcem jego była Metyska ze szczepu Indian Navaho, matki zaś miał dwie z ułamkiem, mianowicie białą Rosjankę, czerwoną Murzynkę, a wreszcie – Miss Aileen Seabury, kwakierkę, która urodziła go po siedmiu dniach ciąży, w poważnych okolicznościach, bo w tonącej łodzi podwodnej.

Kobieta, która była ojcem Dońdy, została skazana na dożywocie za wysadzenie kwatery porywaczy i za równoczesne spowodowanie katastrofy samolotu Panamerican Airlines. Miała ona rzucić do sztabu porywaczy petardę z gazem rozweselającym, co było pomyślane jako ostrzeżenie. W tym celu przyleciała do Boliwii ze Stanów. Podczas kontroli celnej na lotnisku zamieniła neseser z walizeczką stojącego obok Japończyka i porywacze wylecieli wskutek tego w powietrze, gdyż Japończyk miał w sakwojażu prawdziwą bombę, przeznaczoną dla kogoś innego. Samolot, którym odleciał japoński sakwojaż dzięki osobnej pomyłce, wywołanej strajkiem obsługi lotniska, roztrzaskał się wnet po starcie. Pilot stracił pewnie panowanie nad sterami ze śmiechu, jak wiadomo, odrzutowców nie można wietrzyć. Nieszczęsną skazano i kto jak kto, ale ta dziewczyna zdawała się pozbawiona szans potomstwa, żyjemy jednak w wieku nauki.

Właśnie wtedy profesor Harley Pombernack badał dziedziczność więźniów na terenie Boliwii. Pobierał komórki cielesne od więźniów prostym sposobem: każdy więzień musiał polizać szkiełko mikroskopu, gdyż to wystarczy, by odłuszczyło się trochę komórek błony śluzowej. W tym samym laboratorium inny Amerykanin, doktor Juggeranut, zapładniał sztucznie ludzkie jajeczka. Szkiełka Pombernacka pomieszały się jakoś ze szkiełkami Juggeranuta i dostały się do lodówki jako męskie plemniki. Wskutek tego komórką nabłonka językowego Metyski zapłodniono jajeczka pochodzące od dawczyni, co była białą Rosjanką, córką emigrantów. Teraz jasne już jest, czemu nazwałem Metyskę ojcem Dońdy. Skoro jajeczko pochodziło od kobiety, to siłą rzeczy osoba, od której pochodziła komórka zapładniająca to jajeczko, musi być uznana za ojca.

Asystent Pombernacka w ostatniej chwili spostrzegł się, wpadł do laboratorium i zawołał do Pombernacka: *Do not do it!*, ale krzyknął niewyraźnie, jak to Anglosasi, i okrzyk jego zabrzmiał Dondo! Potem, przy wypisywaniu metryki, dźwięk ten jakoś się nawinął i stąd poszło nazwisko Dońda – tak przynajmniej powiedziano profesorowi dwadzieścia lat później.

Stanisław Lem, *Dzienniki gwiazdowe*, Interart, Warszawa 1994, s. 275–276.

14.3. KIM JESTEM I CZYM JESTEM?

Za Williamem Jamesem powiemy, że Ja może być podmiotem i Ja może być przedmiotem. Podmiotem jest wtedy, gdy spełnione są jednocześnie trzy warunki: (1) jednostka dysponuje zdolnością do samokontroli; (2) jednostka jest sprawcą, to znaczy wywiera wpływ na zdarzenia, przynajmniej te, które są istotne z punktu widzenia jej interesów; oraz (3) jednostka dysponuje realną wolnością wyboru (Jarymowicz, 2010; Kolańczyk, 2014). Zazwyczaj warunki te są spełnione. Niekiedy jednak, o czym była już mowa, z powodu nacisków zewnętrznych lub dobrowolnej zgody człowiek może utracić podmiotowość.
Przedmiotem można zostać w podwójnym tego słowa znaczeniu. W znaczeniu pierwszym, gdy Ja ulega uprzedmiotowieniu i staje się narzędziem realizacji celów innej osoby, grupy osób lub instytucji (pisałem o tym przy okazji wolności wyboru) – tym aspektem jednak nie będę się tu zajmował. Ja może też być przedmiotem w innym znaczeniu – może stać się obiektem samoobserwacji. Powiemy wtedy, że Ja może być podmiotowe i Ja może być przedmiotowe. To samo Ja, w dodatku jednocześnie.

Igor Kon w swojej świetnej monografii poświęconej Ja zwraca uwagę na późne w czasie historycznym wyodrębnienie się Ja jako przedmiotu własnej obserwacji (Kon, 1987). W średniowieczu nie było opisów życia wewnętrznego czy własnych zachowań,

pojawiały się natomiast opisy myśli i zachowań cudzych. Zdaniem Kona Ja przedmiotowe jest dzieckiem schyłku średniowiecza i powstało w wyniku utrwalającego się w chrześcijaństwie europejskim rytuału spowiedzi i uprzedniego rachunku sumienia. Na rzecz tezy Kona przemawia późne pojawienie się autoportretu w malarstwie – pierwszy autoportret jest dziełem Michelangela Merisi da Caravaggio i powstał na przełomie XVI i XVII wieku. W tym samym czasie pojawiają się też sygnatury artystów na dziełach, które stworzyli.

Teza Kona wydaje się bardzo prawdopodobna, ale dowieść jej nie sposób. Można się odwoływać jedynie do argumentów pośrednich. Można jednak (i chce się) w nią uwierzyć.

Aspekty przedmiotowego Ja opisał w swej koncepcji, przedstawionej w rozdziale trzecim, Mark Snyder (1979, 1987; Snyder i Campbell, 1982; Snyder i Gangestad, 1986). Zdaniem Snydera tendencja do obserwacyjnej samokontroli ma źródła zarówno osobowościowe (istnieją znaczne różnice indywidualne w tym zakresie), jak i sytuacyjne (samokontrola nasila się lub słabnie w zależności od warunków zewnętrznych). Jedni ludzie mają zatem większą zdolność do czynienia siebie przedmiotem obserwacji niż inni. W jednych sytuacjach łatwiej nam o samokontrolę i samoobserwację niż w innych. Przypomnę, że osoby o silnej tendencji do samokontroli obserwacyjnej, w odróżnieniu od tych o niskim poziomie samokontroli obserwacyjnej, lepiej sobie radzą w sytuacjach społecznych, łatwiej nawiązują kontakty, trafniej rozpoznają cudze emocje, więcej wiedzą (i lepiej to pamiętają) o ludziach, z którymi się kontaktują, potrafią się dostosować do wymagań sytuacji, ale też

sprawniej potrafią okłamywać innych. Można powiedzieć, że osoby o wysokim poziomie samokontroli obserwacyjnej cechuje zmienność zachowań i ocen, natomiast osoby o niskiej tendencji do samokontroli obserwacyjnej odznaczają się sztywnością.

Koncentrację na Ja przedmiotowym wywołują też pewne cechy sytuacji. Najprostsza z nich to patrzenie na swoje odbicie w lustrze, oglądanie własnych zdjęć, słuchanie nagrań własnego głosu, porównania z innymi ludźmi (Wicklund, 1975; Wicklund i Duval, 1971). Jeff Greenberg, Tom Pyszczynski oraz ich współpracownicy zwracają uwagę, że czynnikiem aktywizującym silną koncentrację na Ja jako obiekcie obserwacji może być doświadczenie wyrazistości śmierci (Greenberg i in., 1990; Greenberg, Simon, Pyszczynski, Solomon i Chatel, 1992).

Z dokonanego przez Macieja Dymkowskiego przeglądu literatury wynika, że wraz z ukierunkowaniem uwagi na własne Ja rośnie powiązanie między cechami funkcjonowania zadaniowego i własnymi standardami osiągnięć czy oczekiwaniami (Dymkowski, 1989, 1993). Koncentracja uwagi na Ja sprzyja też intensyfikacji kontroli zgodności działania z ustalonym standardem, co przejawiało się w badaniach jako częste porównywanie wyniku zakładanego i wyniku osiąganego (Carver i Scheier, 1981; Carver, Scheier, Shah i Gardner, 2008).

14.4. JAKI JESTEM I JAKI BYWAM?

Tadeusz Tomaszewski przed laty zwrócił uwagę na rolę warunków zewnętrznych w kształtowaniu różnych Ja. Zauważył,

że równie sensowne jak pytanie „Jaki człowiek jest?" jest też drugie pytanie – „Jaki człowiek bywa?". Ukazywał tym samym prócz stałości zmienność, tymczasowość i sytuacyjność naszego Ja (por. Łukaszewski, 1974; Łukaszewski, 1984).

RAMKA 14.3

TYMCZASOWE WCIELENIE

Bohater powieści Philipa Rotha, Natan Zuckerman – pisarz, który właśnie postanowił odmienić swoje życie i leci do odległego uniwersytetu, aby zapisać się na studia medyczne – na zdawkową zaczepkę współpasażera ni stąd, ni zowąd tworzy *ad hoc* swoją nową tożsamość, co więcej, wykorzystuje w tym celu nazwisko swojego krytyka i oponenta Miltona Appela.

„Mężczyzna siedzący obok od strony przejścia wkładał do dyplomatki papiery, w których pogrążył się, gdy tylko weszli na pokład. Gdy samolot zaczął schodzić do lądowania, odwrócił się do Zuckermana i przyjaźnie zagadnął:

– W interesach?

– Zgadza się.

– W czym pan robi?

– Pornografia – powiedział Zuckerman.

Sprawiał wrażenie rozbawionego taką osobliwą odpowiedzią.

– Kupuje pan czy sprzedaje?

– Wydaję. Jadę na spotkanie z Hefnerem. Hugh Hefnerem z *Playboya*.

– Och, wszyscy znają Hugh Hefnera. Czytałem przedwczoraj w *Wall Street Journal*, że zarabia brutto 150 milionów rocznie.

– Niech mi pan nie przypomina – powiedział Zuckerman.

Mężczyzna roześmiał się uprzejmie i był chyba gotów na tym poprzestać. Ciekawość jednak wzięła górę.

– Co pan konkretnie wydaje?

– *Lickety Split (Na pełnym gazie)* – powiedział Zuckerman.

– To pańskie czasopismo?

– Nigdy pan nie czytał *Lickety Split*? Nie widział w kiosku z gazetami?

– Nie, nie widziałem.

– Ale *Playboya* pan czytuje?

– Sporadycznie.

– Otwiera pan, żeby sobie popatrzeć, co?

– Od czasu do czasu.

– Ja osobiście uważam, że *Playboy* jest nudny. Dlatego nie zarabiam brutto 150 milionów. Mój magazyn nie jest taki nudny. Dobra, przyznaję, że okrutnie zazdroszczę Hefnerowi jego pieniędzy. Hefner cieszy się powszechnym poważaniem, ma *entrée* i pismo o ogólnokrajowym zasięgu, a *Lickety Split* nadal tkwi w pornograficznym getcie. Nie dziwi mnie to, że go pan nie widział. *Lickety Split* nie jest czasopismem o masowym zasięgu, bo jest zbyt wulgarne. U mnie nie pisuje Jean Paul Sartre, przez co *Playboy* staje się na tyle koszerny dla facetów takich jak pan, że kupują go w kiosku i trzepią w domu kapucyna, patrząc sobie na cycki. Ja mam inne podejście. Hefner jest przede wszystkim biznesmenem, czego o mnie nie da się powiedzieć. To na pewno jest złoty interes, ale dla mnie pieniądze nie są najważniejsze.

Nie bardzo wiedział, czy mocno go obraził uwagą o «facetach takich jak pan». Jego sąsiad ubrany był w szary dwurzędowy garnitur w jasne prążki i jedwabny krawat w kolorze kasztanowym. Wysoki, wysportowany, siwowłosy mężczyzna, który choć pewnie nie jest przyzwyczajony do wysłuchiwania takich zdawkowych obelg, lecz też nie zamierza potraktować poważnie prowokacji ze strony osoby o niższej pozycji społecznej. Zuckerman wyobrażał sobie, że tak właśnie musi wyglądać ojciec Diany.

Zapytał Zuckermana:

– Jak pan się nazywa, jeśli można wiedzieć?

– Milton Appel. Przez dwa p. Akcent pada na drugą sylabę. *Je m'appelle* Appel.

– Zwrócę uwagę na pański magazyn".

Philip Roth, *Lekcja anatomii*, tłum. I. Szymaniak, Wydawnictwo Bis, Warszawa 1993, s. 168–169.

Po wielu latach myśl o Ja tymczasowych pojawiła się za oceanem w ramach propozycji teoretycznej Hazel Markus, autorki koncepcji tak zwanych „możliwych Ja" (*possible selves*). Zdaniem Markus struktura Ja ma charakter schematowy. Same schematy Ja natomiast są poznawczymi uogólnieniami informacji, jakimi człowiek dysponuje na własny temat. Oznacza to, że schematy są

strukturami hierarchicznymi (różne składniki Ja są reprezentowane na różnych poziomach ogólności), choć niektóre elementy są lepiej rozbudowane niż inne. Zdaniem Markus wszelkie napływające informacje są rozpatrywane pod względem ich znaczenia dla Ja (automatyczne wzbudzenie Ja przez wszelkie informacje), natomiast preferowane są przede wszystkim te informacje, które podtrzymują lub wzmacniają schematy Ja (Markus i Nurius, 1986; Markus i Sentis, 1982; Markus, 1977). Markus i jej współpracownicy wykazali na przykład, że czas reakcji na informacje ważne dla Ja jest krótszy niż w wypadku informacji neutralnych oraz że osoby badane aktywnie poszukują informacji zgodnych z utrwalonymi przekonaniami o sobie samych.

Zdaniem Markus Ja jest nie tylko reprezentacją pewnych doświadczeń z przeszłości – jest także strukturą generatywną. Z danych tworzących schematy Ja generowane są rozmaite możliwe wersje własnego Ja (Markus i Nurius, 1986). Ja możliwe to przekonania na temat tego, kim (jaki) podmiot może się stać, kim (jaki) chciałby się stać, a także kim (jaki) wolałby nie być. Najprostsze mechanizmy leżące u podstaw tego procesu to porównania siebie samego z różnych okresów życia (ja wtedy – ja teraz), porównania siebie z innymi, skupienie uwagi na incydentalnym stanie lub zachowaniu Ja (Łukaszewski, 1974; Łukaszewski, 1984). Zdaniem Markus ukształtowanie się wielu możliwych Ja stwarza ważny potencjał motywacyjny (zob. dalej; por. Łukaszewski, 1978, 1974, 1984). Dzieje się tak wtedy, gdy któreś z możliwych Ja okaże się wysoce atrakcyjne lub pożądane.

Zjawisko różnych możliwych stanów Ja znalazło nowe nieoczekiwane przestrzenie. Jest to internet i Facebook, a w szczególności tak zwane fora dyskusyjne lub grupy, w których anonimowe osoby komunikują się z innymi anonimowymi osobami. Analiza tych komunikatów mogłaby być fascynująca, a to ze względu na zwielokrotnione tożsamości uczestników. Ta sama osoba raz jest trzynastoletnią dziewczynką, raz trzydziestoletnim mężczyzną porzuconym przez żonę, raz studentem, a raz zawodowym sportowcem. Kreacje różnych możliwych Ja nie mają tu końca. Może to stanowić niezwykle interesujący przedmiot badań nad osobowością (Błachnio, Przepiórka i Rowiński, 2010; Joinson i Paine, 2010). Być może słuszniej byłoby mówić o pewnej podklasie możliwych Ja, mianowicie Ja tymczasowych, bądź też o chwilowej tożsamości.

14.5. JAKI BYŁEM I JAKI BĘDĘ?

Szerzej na temat temporalnych aspektów Ja pisałem osobno (Łukaszewski, 1984, 1983). Wspominałem o tym również przy okazji rozważań na temat pamięci autobiograficznej.

Każdy z nas dysponuje zapisem pamięciowym swoich stanów, właściwości, zachowań i ról z przeszłości. Im ktoś jest starszy, tym większa część danych na temat Ja dotyczy przeszłości, co pozwala rekonstruować własne autoportrety z różnych okresów życia – na przykład przedszkole, szkoła podstawowa, harcerstwo, sport wyczynowy, szkoła średnia, studia, kolejne prace zawodowe i tak dalej. Każdy okres dostarcza danych specyficznych, ale w każdym

pojawiają się te same elementy stałe, zapewniające możliwość identyfikacji siebie w ciągu życia i odróżnianie różnych wersji Ja z różnych okresów życia.

Obecność wielu przeszłych Ja nie wydaje się zaskakująca. Co więcej, psychologowie i w przeszłości, i obecnie (pewnie za sprawą psychoanalizy) poświęcają im najwięcej uwagi, upatrując w tym możliwości wyjaśniania i przewidywania zachowań. O wiele mniejszą wagę przywiązywało się i przywiązuje w psychologii do wyobrażeń Ja przyszłego. Jest to tym bardziej zaskakujące, że z łatwością doszukamy się wielu różnych wersji Ja przyszłego (Ja pod koniec obecnego lata; Ja w czterdziestym roku życia; Ja na stare lata; Ja na emeryturze; Ja w chwili śmierci i wiele, wiele innych). Jedne z nich to tylko Ja możliwe, jeden z wielu sposobów przedstawienia siebie samego i stojących przed człowiekiem zadań, które nie muszą mieć jednak wartości motywacyjnej. Możemy sobie na przykład wyobrażać rozmaite stany Ja, różnorodne konsekwencje z nimi związane i na tym koniec. Często jednak wyobrażenie innych, przyszłych Ja staje się impulsem do ukierunkowanego działania. Pewien znany astrofizyk na przykład pewnego dnia wyobraził sobie, że stracił prawą rękę, i natychmiast zaczął pilnie się uczyć pisania lewą ręką. Dość szybko i sprawnie opanował tę umiejętność. Edward Stachura takiej możliwości nie brał pod uwagę, w związku z czym pod koniec swego życia, gdy na skutek nieszczęśliwego wypadku stracił palce prawej ręki, rozpaczliwie i dość nieudolnie usiłował pisać lewą ręką.

Stanisław M. Ulam, jeden z największych w historii nauki matematyków i fizyków, autor patentu na zapalnik do bomby

wodorowej, jako uczeń lwowskiej podstawówki napisał na swoim zeszycie „Stanisław Ulam, matematyk, fizyk i astronom". Całe jego życie i cała błyskotliwa kariera naukowa były realizacją tej chłopięcej, zdawałoby się, mrzonki (Ulam, 1996).

Oczywiście, większość pomysłów dotyczących przyszłych Ja to pomysły przelotne, pojawiające się i znikające, eksplodujące czasem pod urokiem chwili, a czasem właściwie nie wiadomo dlaczego (ramka 14.2). Niekiedy nie podejmujemy żadnego wysiłku, aby oszacować płynące z nich pożytki, czy też prawdopodobieństwo zrealizowania danej fantazji. Niektóre z tych wyobrażeń stają się jednak naszymi pragnieniami. Raz jest to pomysł własny, raz pomysł innych ludzi, sugerujących lepsze wersje cudzego Ja, raz wreszcie zbieg okoliczności, jak w wypadku Nikodema Dyzmy, który niespodziewanie dla siebie samego stał się prominentną postacią życia towarzyskiego i politycznego.

14.6. JAKI BYĆ PRAGNĘ I JAKI BYĆ POWINIENEM

Koncepcja Ja idealnego również wywodzi się od Williama Jamesa. W polskiej psychologii idea ta została rozwinięta i dopracowana teoretycznie. Janusz Reykowski, Jerzy Karyłowski, Bogdan Wojciszke i wielu, wielu innych, wykazało, jak wielką rolę w regulacji zachowania odgrywają pragnienia wyrażane w postaci Ja idealnego. Przedstawiono także koncepcję mechanizmów motywacyjnych wynikających z rozbieżności między Ja realnym (aktualnym) i Ja idealnym. Zakładano, że każda z tych wersji Ja może spełniać funkcję standardu regulacyjnego, ale zależnie od

tego, która z nich ją pełni, można oczekiwać albo zachowań nastawionych na obronę i podtrzymanie Ja, albo też na ekspansję Ja, autokreację czy samorealizację (Karyłowski, 1982; Łukaszewski, 1974, 1978, 1984; Reykowski i Kochańska, 1980; Reykowski i in., 1977; Wojciszke, 1986a). W latach osiemdziesiątych włączyliśmy do koncepcji Ja także pojęcie „Ja normatywnego", określające przekonania ludzi o tym, kim (lub jacy) powinni być. Ja normatywne jest niejako uosobieniem oczekiwań czy wymagań społecznych, rodzajem zobowiązania, potencjalnym ograniczeniem wolności (Łukaszewski, 1983).

Ideę rozbieżności wewnątrz Ja nieco później i niezależnie opracował Tory Higgins, a oryginalnym jego wkładem jest pokazanie związku między rodzajem rozbieżności a pojawiającymi się wtedy emocjami (Higgins i Tykocinski, 1992; Higgins, 1987, 1989; Higgins, Roney, Crowe i Hymes, 1994).

W polskiej psychologii mówiło się o standardach regulacji, Higgins natomiast pisał o ukierunkowaniach Ja. Zdaniem tego autora szczególne miejsce wśród standardów regulacji zajmują Ja idealne i Ja powinnościowe (normatywne). Ukierunkowanie na Ja idealne koncentruje uwagę na osiągnięciach, na dokonaniach i kształtuje nastawienie promocyjne, podczas gdy ukierunkowanie na Ja powinnościowe eksponuje problem bezpieczeństwa i kształtuje nastawienie prewencyjne (Kolańczyk, 2014). Higgins słusznie zakłada, że dążymy do zredukowania rozbieżności między Ja aktualnym i Ja idealnym lub Ja powinnościowym. Dzieje się tak dlatego, że we wcześniejszych doświadczeniach przynosiło to pozytywne wzmocnienia. Utrzymywanie się rozbieżności między Ja realnym (aktualnym) i Ja idealnym

pociąga za sobą uczucie rozczarowania wobec siebie samego, smutek, niezadowolenie. Niezgodność między Ja realnym i Ja powinnościowym rodzi wstyd, lęk, zakłopotanie. Sam Higgins dostarczył solidnych dowodów na rzecz tej tezy (Higgins, 1987).

Warto jednak zauważyć pewne ograniczenia koncepcji Higginsa. Zakłada on mianowicie, że w sytuacji rozbieżności między Ja realnym i Ja idealnym lub powinnościowym funkcję standardu regulacji spełnia to drugie Ja. Tymczasem z naszych prac wynika, że tak wcale być nie musi, standardem regulacji i punktem odniesienia może być Ja realne (Łukaszewski, 1978). Po drugie, o ile przeżywanie lęku czy wstydu może być mobilizujące, o tyle przeżywanie smutku czy rozczarowania raczej demobilizuje, co dobrze pokazują badania nad nastrojem, opisane w rozdziale jedenastym. Co więcej, redukcja rozbieżności wewnątrz Ja może mieć charakter praktyczny, ale może mieć również charakter symboliczny i polegać na takiej reinterpretacji tej rozbieżności, że żadna aktywność ukierunkowana na realizację ideału czy powinności nie będzie konieczna.

14.7. JA DLA SIEBIE I JA DLA INNYCH

Koncepcję Ja prywatnego i Ja publicznego stworzyli socjologowie. Określa ona pewne obszary życia ludzi jako strefy intymności lub prywatności, które przeciwstawione są strefie publicznej. Do tej koncepcji nawiązał Erving Goffman, pokazując, że w teatrze życia codziennego każdy człowiek odgrywa wiele ról na własny użytek,

a wiele innych – na użytek otoczenia społecznego (Goffman, 1959, 1981).

Do tych idei socjologicznych nawiązują dwie tradycje w psychologii. Pierwsza dotyczy publicznej i prywatnej samoświadomości (Carver i Scheier, 1981, 2003), druga – rozmaitych technik autoprezentacji (Leary, 1999; Leary i in., 1994; Szmajke, 1999).

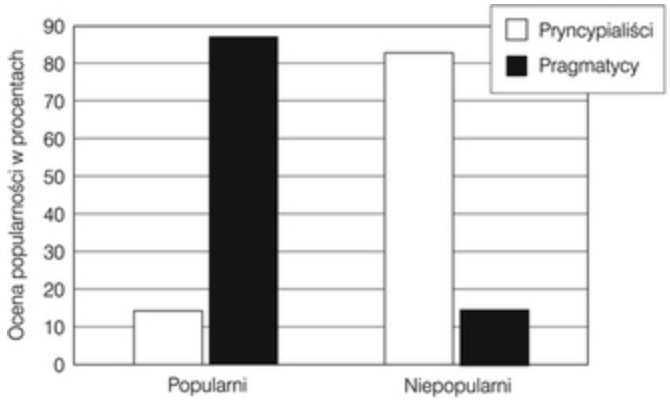
Carver i Scheier oraz ich współpracownicy zakładają, że ludzie różnią się ukierunkowaniem uwagi bądź to bardziej na świat wewnętrzny, bądź też na świat zewnętrzny. Pierwsi (pryncypialiści) koncentrują uwagę na sygnałach dotyczących siebie samych, drudzy (pragmatycy) – na sygnałach pochodzących z zewnątrz. Osoby ukierunkowane wewnętrznie znają siebie lepiej niż inni, ale za to są mniej wrażliwe na sygnały zewnętrzne. Z jednej strony (na przykład w wypadku sygnałów odrzucenia) ma to znaczenie adaptacyjne, z drugiej jednak może utrudniać dobre kontakty z otoczeniem (Carver i Scheier, 1981; Nasby, 1985).

Dymkowski (1993) przedstawia wiele danych dowodzących, że skupienie uwagi na Ja publicznym aktywizuje przede wszystkim oczekiwania zewnętrzne. Słowem, aktywizuje Ja powinnościowe. Z kolei koncentracja uwagi na Ja prywatnym pobudza standardy wewnętrzne, wartości osobiste, aspiracje i tym podobne – czyli aktywizuje Ja idealne.

RAMKA 14.4

KONCENTRACJA NA JA A POPULARNOŚĆ W GRUPIE

Andrzej Szmajke w wykonanych przez siebie badaniach stwierdził, że osoby skupione na sygnałach zewnętrznych (pragmatycy) są bardziej popularne w swoim środowisku niż osoby skupione na sygnałach wewnętrznych (pryncypialiści).



Rycina 14.1.
Koncentracja na Ja a popularność w grupie.

Źródło: Szmajke, 1999, s. 208, opracowanie własne.

RAMKA 14.5

KAŻDY JEST WSPANIAŁY

Z kimkolwiek się w cztery oczy rozmawia – każdy jest wspaniały. No, może nie całkiem, ale prawie („drobne przywary ma się: któż jest ich pozbawiony?").

Gdzież są zatem ci ohydni?

Zaprawdę nie ma dwóch ohydnych. Jeden jedyny jest w tym świecie do dna, do cna, do końca ohydny, podły, chciwy, brutalny, bezwzględny, pyszny, próżny, obłudny, okrutny, straszny i co tam jeszcze zostało w niedoliczenie długim spisie pokraczności i potworności. Jeden jedyny jest na tym świecie do końca Bestią, Potworem, monstrum, szatanem, Frankensteinem, trupem, ludzką hieną, najstraszliwszym psychicznym Rakiem. Kto? Kto jest tą opisaną Strasznością? Jam nią jest. Ja. (...)

Wy zaś, o wspaniali, o szlachetni, o sławetni, o święci – wybierzcie najbardziej twarzową spośród Waszych licznych fotografii, oprawcie ją w ramki i powieście na czołowym miejscu czołowej ściany Waszych mieszkań; pod fotografią – półeczka; na półeczce – kwiatki, świeczki i temu pochodna ołtarzowa ornamentyka. Zaprawdę zróbcie tak. Niechże wreszcie wyjawi się to, co w Was skryte. Wielka, ogromna, cudotwórcza to będzie dla Was szansa, byście – bogopodobnie w siebie wpatrzeni – zanudzili się sobą na śmierć.

Edward Stachura, *Wiersze pozostałe*, CiT, Toruń 2000.

O autoprezentacji była już mowa w rozdziale trzecim. Wydaje się, że tendencja do autoprezentacji, a ściśle – do kierowania wrażeniem, jakie wywiera się na innych, związana jest przede wszystkim z samoświadomością publiczną, czyli kierowaniem uwagi na sygnały płynące z otoczenia społecznego, i jak się okazuje, przynosi niemałe korzyści społeczne (Szmajke, 1999).

14.8. MAGIA SAMOOCENY

Termin „samoocena” należy nie tylko do słownika psychologicznego, ale jest też częścią języka potocznego. Słychać go ciągle i wszędzie. Zjawisko samooceny należy do najczęściej badanych w psychologii. Wyniki badań nad samooceną liczą się w grubych tysiącach. Z poziomem samooceny skorelowano – i to z powodzeniem – chyba wszystkie możliwe zmienne. Samoocenę traktuje się jak centralną kategorię struktury Ja. W odróżnieniu od samoopisu (charakterystyki opisowej własnej osoby na różnych wymiarach), samoocena jest wyrazem wartościującego stosunku do siebie samego jako całości, lub też do jakiegoś szczególnego

aspektu Ja. Można więc mówić o samoocenie globalnej dotyczącej osoby („Ogólnie rzecz biorąc, jestem z siebie zadowolony”) i ocenach szczegółowych, dotyczących cech lub sprawności, na przykład „Potrafię nieźle grać w tenisa” (Fila-Jankowska, 2010; Łaguna, Lachowicz-Tabaczek i Dzwonkowska, 2007; Rosenberg, 1965). Niektórzy podkreślają jednak, że zarówno globalna samoocena, jak i oceny szczegółowe mogą być względnie trwałe lub chwilowe. W tym ostatnim wypadku może to przybierać formę „W tej chwili jestem z siebie zadowolony” lub „Nie jestem zachwycona swoją dzisiejszą kondycją”.

W literaturze znajdziemy dziesiątki danych pokazujących pożytki płynące z wysokiej samooceny. Niektóre z nich mają charakter anegdotyczny, inne pochodzą z dobrze zaplanowanych badań. Tak więc wskazuje się, że ludzie o wysokiej samoocenie:

- mają większe osiągnięcia życiowe (na przykład zawodowe);
- charakteryzują się wyższą motywacją osiągnięć i wytrwałością;
- sprawniej funkcjonują społecznie;
- mają poczucie wewnętrznej kontroli zdarzeń;
- doświadczają lepszego samopoczucia;
- są zdrowsi;
- charakteryzuje ich większa odporność na stres;
- i wiele innych (Solomon, Greenberg i Pyszczynski, 1991; Tesser, 2001; Tesser, Crepaz, Beach, Cornell i Collins, 2000).

Problem, jaki się pojawia w wypadku takich danych, dotyczy kierunku zależności. Dość powszechnie przyjmuje się, że to

samoocena jest przyczyną, przesłanką, wyznacznikiem opisanych zjawisk. Tymczasem równie dobrze może być odwrotnie.

Samooceny, jak każda miara, są stopniowalne od skrajnie niskich do skrajnie wysokich. Tu jednak pojawiają się ważkie problemy. Pierwszy z nich to fakt, że prawie wszyscy mają wysokie samooceny. Dowodzą tego zarówno badania międzykulturowe (Schmitt i Allik, 2005), jak i badania polskie (Łaguna i in., 2007). Drugi problem polega na korelacji między samooceną i potrzebą aprobaty społecznej – im wyższa samoocena, tym większa potrzeba aprobaty. Potrzeba aprobaty społecznej jest wskaźnikiem tendencji do przedstawiania siebie samego w korzystnym świetle, a skale ją mierzące traktowane są jak skale kłamstwa. Może to wskazywać, że wysoka samoocena ma charakter autoprezentacyjny. Trzecia sprawa to powszechne przekonanie, że pod każdym względem wszyscy lokują się powyżej przeciętnej (Alicke, Klotz, Breitenbecher, Yurak i Vredenburg, 1995). Samoocenę globalną jawną (a o niej najczęściej jest mowa) mierzy się za pomocą skal samoopisowych, tymczasem badania dowodzą niewielkiej trafności spostrzegania siebie samych i rozlicznych deformacji w percepcji Ja (Brycz, 2004). Wspomniałem już o tym, że wskaźniki jawnej globalnej samooceny korelują z większością zmiennych, są zatem mało dystynktywne.

Powstaje więc pytanie o powody, z których samoocenie przypisuje się tak fundamentalne znaczenie. W literaturze wskazuje się na kilka takich powodów, odwołując się do funkcji spełnianych przez samoocenę:

- Samoocena jako socjometr albo wskaźnik uznania ze strony innych ludzi (Leary, 2004; Wojciszke i Doliński, 2008).
- Samoocena jako detektor odchyleń od normy (hipoteza optymalnej czujności). W rzeczywistości są to dwie funkcje: ostrzegawcza oraz aktywizowania autowaloryzacji lub samonaprawy (Fila-Jankowska, 2010; Roese i Olson, 2007).
- Samoocena jako wskaźnik posiadanych zasobów poznawczych i energetycznych (Lachowicz-Tabaczek, 2006; Lachowicz-Tabaczek i Śniecińska, 2008).
- Samoocena jako zabezpieczenie przed nadmiernymi emocjonalnymi konsekwencjami zdarzeń (Baumeister, Campbell, Krueger i Vohs, 2003).
- Samoocena jako bufor zabezpieczający przed lękami egzystencjalnymi, na przykład lękiem przed śmiercią (Baumeister, Campbell, Krueger i Vohs, 2003; Pyszczynski, Greenberg, Solomon, Arndt i Schimel, 2004).
- Samoocena jako wskaźnik dobrego nastroju czy – ogólnie – dobrostanu (Wojciszke, 2011).

Warto jednak zauważyć pewne ograniczenia dotyczące funkcji spełnianych przez samoocenę. Pierwsze to ryzyko samooceny błędnej, wynikającej z niechęci do informacji negatywnych; drugie – będące konsekwencją pierwszego – to na przykład nierealistyczny optymizm, nadmierne aspiracje i tym podobne (Fila-Jankowska, 2010).

14.9. KONSTELACJA JA

Przedstawione dane pozwalają na zarysowanie choćby w sposób schematyczny różnych aspektów struktury Ja. Mamy bowiem do czynienia ze zjawiskiem złożonym, wieloaspektowym. Pominę tu kwestie opisu, różnorakich wartościowań, funkcji czy tożsamości, bo o tym już wspominałem. Zajmę się podstawowymi wymiarami, jakich można użyć do charakterystyki Ja u innych ludzi, a także do autocharakterystyki. Skorzystam tu z pomysłów własnych, opisanych w innym miejscu (Łukaszewski, 2009). Istotę konstelacji Ja przedstawia rycina 14.2.

Rycina 14.2.
Konstelacja różnych wersji Ja.

Doświadczenia składające się na Ja można opisać za pomocą czterech wymiarów:

1. Wymiar temporalny – dotyczący przeszłości, teraźniejszości i przyszłości, a więc Ja przeszłe, Ja aktualne i Ja przyszłe.

2. Wymiar realności, opisujący stany typowe, stany korzystne i inne stany możliwe, a więc Ja realne, Ja idealne i Ja robocze (tymczasowe, potencjalne).

3. Wymiar obligacji – opisujący, jaki ktoś być powinien, a jaki być nie powinien, określający spostrzegane wymagania otoczenia, obowiązujące normy, a więc Ja powinnościowe lub – jak to się dawniej nazywało – Ja normatywne.

4. Wymiar wykonalności, kompetencji, możliwości posiadanych przez człowieka. Trudno tu znaleźć dobrą nazwę, być może najlepsza to Ja skuteczne/nieskuteczne.

RAMKA 14.6

NIEZLICZONE WERSJE JA

Podział na wilka i człowieka, na popędy i na ducha, przez który Harry usiłuje uczynić swój los bardziej zrozumiałym, jest ogromnym uproszczeniem, jest pogwałceniem rzeczywistości na korzyść pozornie słusznego, a w gruncie rzeczy błędnego wyjaśnienia sprzeczności, jakie ten człowiek w sobie znajduje i jakie wydają mu się źródłem jego wszelkich cierpień. Harry odnajduje w sobie „człowieka", to znaczy świat myśli, uczuć, kultury, oswojonej i wysublimowanej natury, ale obok tego znajduje też w sobie „wilka", to znaczy ponury świat popędów, dzikości, okrucieństwa i niewysublimowanej, surowej natury. Mimo tego pozornie jasnego podziału jego istoty na dwie wrogie sobie sfery przeżywał jednak od czasu do czasu stany, w których wilk i człowiek godzili się ze sobą na chwilę, na jakieś szczęśliwe mgnienie oka. Gdyby nawet Harry próbował w każdym momencie swego życia, w każdym swym czynie, w każdym odczuciu ustalić, jaki udział ma w tym człowiek, a jaki wilk, wpadłby natychmiast w potrzask i cała jego piękna wilcza teoria rozpadłaby się na szczątki. Żaden bowiem człowiek, ani najprymitywniejszy Murzyn, ani nawet idiota, nie jest tak rozbrajająco prosty, żeby istota jego dała się wytłumaczyć jedynie jako suma dwóch lub trzech zasadniczych elementów; a określenie człowieka tak

zróżnicowanego jak Harry naiwnym podziałem na wilka i człowieka jest beznadziejną, dziecinną próbą. Harry nie składa się z dwóch istot, lecz ze stu, z tysięcy. Jego życie balansuje (jak życie każdego człowieka) nie tylko między dwoma biegunami, na przykład między popędem a duchem albo między świętym a rozpustnikiem, ale między tysiącami, między niezliczonymi parami biegunów.

Herman Hesse, *Wilk stepowy*, tłum. G. Mycielska,
Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1999, s. 62–63.

Centralne miejsce w tej strukturze zajmuje Ja realne (niekiedy Ja aktualne) jako podstawa wielu porównań. Porównania między poszczególnymi aspektami Ja (podobnie jak porównania między różnymi aspektami innych treściowo struktur osobowości) to podstawowy mechanizm regulacyjny (Oleś, 2005; Oleś i Drat-Ruszczak, 2008). Dotyczy on zarówno aspektu afektywno-motywacyjnego, jak i działań ukierunkowanych na autoweryfikację (dążenie do trafnego obrazu własnej osoby) i autowaloryzację (dążenie do poprawienia obrazu własnej osoby).

14.10. JA DĄŻY DO SPÓJNOŚCI WEWNĘTRZNEJ

Dążenie do wewnętrznej spójności struktur poznawczych wpisane jest w kilka teorii psychologicznych. Pierwszymi były teoria równowagi poznawczej (Heider, 1958) i teoria dysonansu poznawczego (Festinger, 1957), później pojawiało się wiele innych, na przykład teoria rozbieżności informacyjnej (Łukaszewski, 1970a, 1970b). Do tej kategorii należą również teoria potrzeby prostej struktury (Schaller, Boyd, Yohannes i O'Brien, 1995), potrzeba domknięcia poznawczego (Kruglanski, 1989; Kruglanski

i Webster, 1996), czy wreszcie teoria autoweryfikacji (Swann, 1991, 1992; Swann, Rentfrow, Guinn, Leary i Tangney, 2003). Zatrzymajmy się krótko przy dwóch ostatnich.

William B. Swann zakłada, że jednym z ważnych motywów działających w obrębie Ja jest dążenie do trafności sądów na własny temat i do ich wewnętrznej zgodności. Wynika z tego, że ludzie dążą do autoweryfikacji przekonań na własny temat nawet wtedy, gdy wiąże się to z koniecznością odrzucania sądów pozytywnych czy pochlebnych informacji pochodzących od innych ludzi (Swann, 1991, 1992). Dzieje się tak dlatego, że trafność wiedzy zapewnia też trafne przewidywania własnych zachowań. Yaacov Trope podkreśla, że poszukiwanie trafnej i zweryfikowanej wiedzy łączy się z dążeniem do poznania swoich umiejętności. Każdy chce wiedzieć, co potrafi i na co go stać w przyszłości (Trope, 1980, 1982).

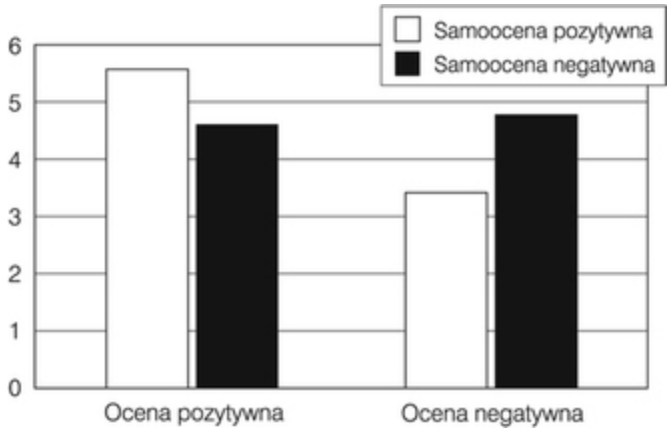
Aby potwierdzić swoją hipotezę, Swann i jego współpracownicy przeprowadzili badania, w których osoby o niskiej i wysokiej samoocenie miały decydować, czy chcą w najbliższej przyszłości kontaktować się z osobami, które mają o nich pozytywne zdanie, czy też z takimi, których opinia jest negatywna. Wyniki są jednoznaczne: blisko 80 procent osób wybierało partnera w taki sposób, aby samoocena nie uległa zachwianiu. Osoby o niskiej samoocenie wybierały partnera krytycznie ustosunkowanego, a te, których samoocena była wysoka, wolały przychylnie nastawionego partnera (Swann, Stein-Seroussi i Giesler, 1992). W ramce 14.7 przedstawiam wyniki uzyskane przez Andrzeja Malewskiego, opublikowane w roku 1964, które prowadzą do

takich samych konkluzji, co wyniki badań Swanna, wykonanych prawie trzydzieści lat później.

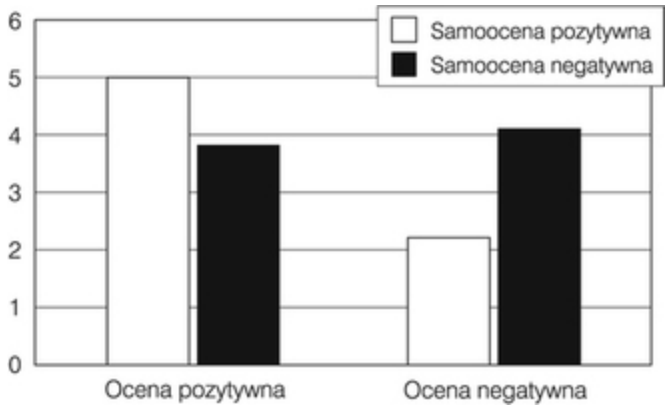
RAMKA 14.7

CHCĘ ZNAĆ PRAWDĘ O SOBIE

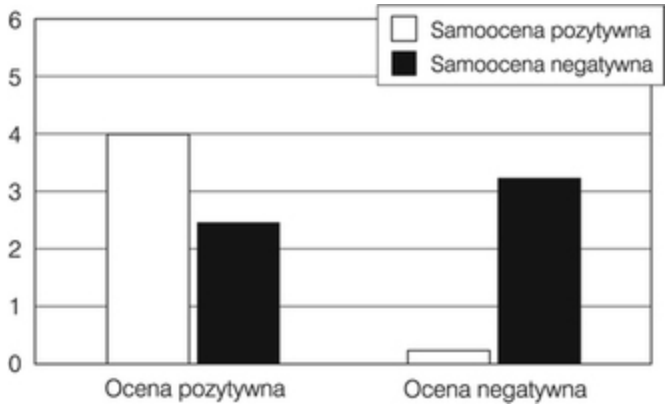
W eksperymencie opisanym przez Andrzeja Malewskiego osoby badane o wysokiej i niskiej samoocenie po wykonaniu zadań otrzymywały oceny – pozytywne lub negatywne. Następnie proszono je, aby wyraziły swój stosunek do oceniających: ogólną ocenę, sympatię, stopień, w jakim oceniający jest pożądany jako przyjaciel, wreszcie stopień, w jakim oceniający jest pożądany jako członek grupy (zob. rycina 14.3, 14.4, 14.5, 14.6).



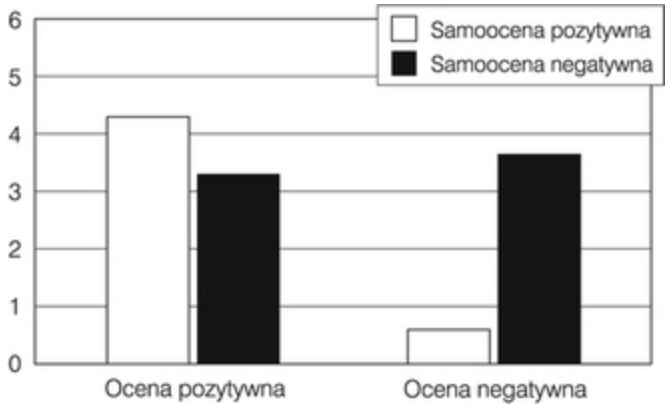
Rycina 14.3.
Ocena ogólna osób będących źródłem wartościowania.



Rycina 14.4.
Sympatia dla źródła ocen.



Rycina 14.5.
Stopień, w jakim autor oceny jest pożądany jako przyjaciel.



Rycina 14.6.
Stopień, w jakim autor oceny jest pożądany jako członek grupy.

Źródło: Malewski, 1964, s. 120–121, modyfikacja własna.

Wyniki nie pozostawiają wątpliwości. Choć trudno byłoby to uznać za bezwyjątkową prawidłowość, sporo faktów przemawia za założeniem, że ludzie dążą (choć nie wyłącznie) do autoweryfikacji sądów o sobie samych.

Jest jednak rzeczą oczywistą, że tendencja do weryfikacji wiedzy na swój temat pozostaje w związku z pewnością sądów dotyczących Ja. Sądy jasne, pewne nie wymagają ciągłego sprawdzania i niezależnie od znaku oceny pociągają za sobą poszukiwanie zgodnych z nimi informacji. Inaczej jest z sądami niepewnymi, w których wypadku niezgodność nie musi pociągać za sobą dysonansu, a poszukiwanie nowych danych może się okazać sposobem uzyskania pewności.

Wiele danych wskazuje na fakt, że w sytuacjach obciążenia poznawczego pojawia się tendencja do tolerowania bądź niezauważania niespójności dotyczących Ja, co dopiero po jakimś czasie może uruchamiać silne tendencje autoweryfikacyjne (Vallacher i Nowak, 2000).

Inne jest podejście Arie Kruglanskiego. Zakłada on, że istnieją zarówno dyspozycyjne, jak i sytuacyjne różnice w dążeniu ludzi do zdobywania pewnej wiedzy, dzięki której można zmniejszyć wieloznaczność informacji czy zbioru informacji (Ford i Kruglanski, 1995; Kruglanski i Webster, 1996; Webster i Kruglanski, 1994). Dążenie to nazywa potrzebą domknięcia poznawczego, która ma zarówno dyspozycyjny, jak i sytuacyjny charakter. Potrzeba ta przejawia się w postaci dwóch inklinacji.

Pierwsza z nich to skłonność do szybkiego dostrzegania jakichkolwiek informacji ułatwiających zmniejszenie wieloznaczności. To tendencja do wychwytywania (*seizing*). Druga tendencja polega na utrzymywaniu osiągniętego domknięcia tak długo, jak to tylko jest możliwe w obliczu napływających informacji. To tendencja do zastygania (*freezing*).

Zdaniem Kruglanskiego istnieją wyraźne różnice indywidualne pod względem intensywności potrzeby domknięcia (Webster i Kruglanski, 1994), ale tendencja ta jest także silnie modyfikowana przez okoliczności. Potrzebę domknięcia aktywizują takie okoliczności, jak presja czasowa, hałas, nudne zadania, zmęczenie. Mała potrzeba domknięcia poznawczego jest bardziej prawdopodobna w sytuacjach, gdy ludzie wiedzą, że są oceniani, kiedy biorą na siebie odpowiedzialność za konsekwencje pewnych działań, wreszcie, gdy zadanie jest interesujące lub wzbudza radość (Kruglanski i Webster, 1996). Jest oczywiste, że tendencje te muszą mieć także wpływ na dążenie do weryfikacji własnej osoby (por. Kossowska, 2003, 2005).

14.11. DĄŻENIE DO DOBREGO MNIEMANIA O SOBIE

O ile dysponujemy pewną (niezbyt dużą i niezbyt zróżnicowaną) liczbą danych dowodzących potrzeby weryfikacji przekonań na temat Ja, o tyle znacznie więcej danych przemawia za dążeniem do podtrzymania i poprawienia dobrego mniemania o sobie samym.

RAMKA 14.8

NAJLEPSI W SWOICH ROLACH

Jak się pan zapewne domyśla, w mieście takim jak nasze jest dużo hoteli. Znaczy to, że wielu jego mieszkańców próbowało kiedyś swoich sił w zawodzie boya hotelowego. Niestety, wielu miejscowych zdaje się myśleć, że wystarczy włożyć liberię i już, człowiek zaraz staje się zdolny do wykonywania tego zawodu. Jest to złudzenie szczególnie w tym mieście hołubione. Można to nazwać lokalnym mitem. Muszę przyznać, że był czas, gdy sam bezmyślnie się z tym zgadzałem. Pewnego jednak razu, a było to wiele lat temu, pojechałem z żoną na krótkie wczasy do Lucerny w Szwajcarii. Moja żona już nie żyje, ale zawsze, gdy o niej myślę, wracam pamięcią do tamtych krótkich wakacji w pięknym zakątku nad jeziorem. Na pewno zna pan to miejsce. Po śniadaniu pływaliśmy łódką. Ale wracając do tematu, podczas naszego pobytu zauważyłem, że mieszkańcy tamtego miasta patrzą na swoich boyów zupełnie inaczej niż ludzie tutejsi. Jak by to ująć? Boye hotelowi cieszą się tam dużo większym szacunkiem. Najlepsi mają w mieście pewną renomę, a najlepsze hotele walczą między sobą o ich usługi. Muszę powiedzieć, że otworzyło mi to oczy. Lecz w naszym mieście dawne przekonanie utrzymuje się już od wielu, wielu lat. Czasami zastanawiam się, czy kiedykolwiek uda się je wykorzenić. Nie twierdzę, że ludzie są dla nas niemili. Skądże, zawsze traktowano mnie tutaj grzecznie i z uszanowaniem. Ale widzi pan, zawsze wyczuwa się to przekonanie, że przecież ten zawód mógłby wykonywać każdy, gdyby tylko miał na to ochotę, gdyby miał taką fantazję. Jak przypuszczam, wynika to stąd, że każdy w tym mieście miał okazję przenosić bagaż z miejsca na miejsce. Ci, którzy to robili, zakładają, że na tym właśnie polega praca boya hotelowego. W ciągu tych lat zdarzało się, że ludzie jadący ze mną w tej windzie mówili: „Czasami myślę, że mógłbym porzucić swój zawód i zatrudnić się jako boy hotelowy". Tak, proszę pana, tak. Pewnego dnia – niedługo po naszym krótkim pobycie w Lucernie – jeden z ważniejszych radnych tego miasta odezwał się do mnie tymi słowy: „Kiedyś chciałbym się tym zająć" – mówiąc to, wskazał na torby. – „Oto życie dla mnie. Wolne od wszelakich trosk". Przypuszczam, że próbował być dla mnie miły, sugerując, że można mi zazdrościć mojej pozycji. Byłem wtedy dużo młodszy, nie trzymałem toreb w rękach, lecz stawiałem je na podłodze, tu, w tej windzie, toteż rzeczywiście mogłem wówczas sprawiać takie wrażenie. Wie pan, że jestem wolny od trosk, jak sugerował tamten dżentelmen. To przeważyło. Nie, nie znaczy to, że słowa tamtego pana same w sobie tak bardzo mnie rozzłościły. Ale

kiedy je wypowiedział, naraz jakby wszystko ułożyło mi się w głowie. Wszystko, co od pewnego czasu zaprzątało moje myśli. Jak już wspomniałem, niedawno wróciłem z wczasów w Lucernie, gdzie miałem okazję spojrzeć na sprawy z innej perspektywy. Pomyślałem więc sobie: nadszedł czas, żeby boye hotelowi w tym mieście zmienili wreszcie to powszechne wśród miejscowych nastawienie. Widzi pan, w Lucernie widziałem coś zupełnie innego i czułem, że tutaj nasza sytuacja naprawdę nie jest dobra. Po gruntownym namyśle zdecydowałem się przedsięwziąć osobiście pewne środki zaradcze. Oczywiście, już wtedy zapewne wiedziałem, jak trudne biorę na siebie zadanie. Może się nawet domyślałem, że moje pokolenie nie doczeka owoców tych starań, że sprawy posunęły się za daleko. Ale, myślałem, gdyby udało mi się choć trochę poprawić stan rzeczy, ułatwiłoby to zadanie tym, którzy przyjdą po mnie. A zatem przyjąłem pewne reguły postępowania i trwam przy nich od dnia, gdy ów radny miejski wypowiedział tamte pamiętne słowa. Z dumą mogę oświadczyć, że kilkunastu innych boyów hotelowych w tym mieście poszło w moje ślady.

Nie znaczy to, że obrali oni tę samą strategię co ja. Przyjęli, powiedzmy, porównywalną.

– Rozumiem. Jedna z owych reguł zabrania panu stawiać walizki na podłodze i każe trzymać je przez cały czas w rękach.

– Otóż to. Widzę, że bez trudu podąża pan za tokiem mojego rozumowania. Muszę niestety przyznać, że kiedy przyjmowałem te reguły, byłem dużo młodszy i silniejszy i nie brałem pod uwagę postępującego z wiekiem osłabienia. To zabawne, proszę pana, ale zwykle nie bierze się tego pod uwagę. Inni boye mówią to samo. Jednak mimo wszystko staramy się zachowywać nasze dawne postanowienia. Po latach tworzymy dość zwartą, dwunastoosobową grupę, tyle nas bowiem pozostało spośród tych, którzy przez wiele lat próbowali coś zmienić. Gdybym miał się dziś z czegoś wycofać, czułbym, że zdradzam innych. Gdyby zaś ktoś z pozostałych wyrzekł się teraz którejś ze swoich dawnych reguł, czułbym to samo. Nie ma co do tego żadnych wątpliwości, zatem w mieście naszym dokonał się pewien postęp. Wprawdzie przed nami daleka droga, często jednak dyskutujemy na ten temat... w każdą niedzielę po południu spotykamy się w kawiarni Węgierskiej na starym mieście i mógłby pan przyjść i do nas dołączyć, byłby pan mile widzianym gościem... Tak więc często omawiamy te sprawy i wszyscy jesteśmy zgodni, bez cienia wątpliwości, że stosunek mieszkańców tego miasta do boyów hotelowych znacznie się poprawił. Młodsi, którzy przyszli po nas, uważają to za oczywiste, lecz my, grupa z kawiarni Węgierskiej, dobrze wiemy, że to dzięki nam coś się zmieniło, choćby tylko w niewielkim stopniu. Gdyby zechciał pan do nas dołączyć, czulibyśmy się zaszczyceni, a ja miałbym przyjemność

przedstawić pana pozostałym członkom grupy. Nasze spotkania nie mają już tak oficjalnego charakteru jak dawniej i od pewnego czasu w szczególnych okolicznościach zapraszamy do naszego stolika gości z zewnątrz. O tej porze roku przyjemnie jest siedzieć w łagodnym słońcu popołudnia. Mamy stolik w cieniu markizy, z widokiem na stary rynek. To bardzo przyjemne miejsce, proszę pana. Jestem pewien, że się panu spodoba. Ale wracając do mojego wywodu: często dyskutujemy na ten temat w kawiarni Węgierskiej. Mam na myśli nasze dawne postanowienia przyjęte wiele lat temu. Widzi pan, żaden z nas się nie zastanawiał, co będzie, gdy się zestarzejemy. Przypuszczam, że byliśmy zbytnio pochłonięci pracą, by myśleć o przyszłości dalszej niż następny dzień. A być może nie przewidzieliśmy, jak wiele trzeba będzie czasu, by zmienić te głęboko zakorzenione postawy. No i proszę, mam tyle lat, ile mam, i z każdym rokiem jest mi coraz ciężej.

Boy hotelowy przerwał na chwilę i pomimo wysiłku fizycznego zdawał się głęboko nad czymś zastanawiać.

– Będę z panem szczery, po co udawać. – Kiedy byłem młodszy, kiedy po raz pierwszy ustanowiłem dla siebie owe reguły, zawsze podnosiłem do trzech walizek na raz, bez względu na ich wielkość i ciężar. Jeżeli gość miał czwartą, stawiałem ją na podłodze. Ale z trzema nigdy nie miałem kłopotu. Niestety, cztery lata temu trochę zaniemogłem i było mi coraz ciężej. Po dyskusji w kawiarni Węgierskiej ustaliliśmy, że nie muszę być dla siebie aż tak surowy. Przecież chodzi tylko o to, przekonywali mnie, by pokazać gościom coś z prawdziwej natury naszej pracy. Dwie czy trzy torby, efekt będzie ten sam, mogę więc bez obaw zmniejszyć swe minimum z trzech walizek do dwóch. Zgodziłem się z nimi, chociaż wiem, że to nie do końca prawda. Widzę przecież, że wrażenie, jakie sprawiam, nie jest już takie samo. Przyzna pan, że nawet najmniej wprawny obserwator zauważy znaczną różnicę między boyem hotelowym dźwigającym trzy torby a tym, który dźwiga tylko dwie. Wiem o tym i nie zamierzam przed panem ukrywać, że trudno mi się z tym pogodzić. Wróćmy jednak do tematu. Mam nadzieję, że rozumie pan teraz, dlaczego nie chcę postawić pańskich walizek. Ma pan tylko dwie. Jeszcze przynajmniej przez kilka lat nie będzie to przekraczać moich możliwości.

Kazuo Ishiguro, *Niepocieszony*, tłum. T. Sikora,
Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 1996, s. 9–12.

Można wskazać liczne sposoby podnoszenia samooceny opisane w literaturze (ramka 14.9). Najważniejszą i być może najczęściej stosowaną strategią są porównania społeczne. Już w klasycznej koncepcji Leona Festingera wskazywano na porównania jako ważne źródło wiedzy o sobie i tylko marginesowo pojawia się wątek dotyczący porównań przynoszących korzyść Ja. Wiele późniejszych badań czyni ten motyw pierwszoplanowym. Abraham Tesser i jego współpracownicy wykazali, że w dziedzinach ważnych sądzimy, iż jesteśmy lepsi w porównaniu z innymi, natomiast w dziedzinach nieważnych przewagę przyznajemy innym (Tesser, Campbell i Smith, 1984). Robert Cialdini i jego współpracownicy pokazali proste sposoby podwyższania samooceny przez pławienie się w cudzej chwale (Cialdini i in., 1976), Andrzej Szmajke zaś opisał wiele innych strategii wykorzystywanych do przedstawiania siebie w dobrym świetle, co – jak dowodzi Maciej Dymkowski – zwrotnie, przynajmniej w pewnych warunkach, prowadzi do lepszego mniemania o sobie samym (Dymkowski, 1996).

RAMKA 14.9

SPOSOBY NA DOBRE MNIEMANIE O SOBIE

Systematycznego przeglądu technik autowaloryzacji dokonał Bogdan Wojciszke. Wyniki przedstawia tabela 14.1.

Tabela 14.1
Najważniejsze mechanizmy autowaloryzacji i ich główne przejawy

Definiowanie własnego ja	• ogólnie ważnymi (i wyjątkowymi) cechami są własne zalety • ogólnie nieważnymi (i powszechnymi) cechami są własne wady
Tendencyjne przetwarzanie informacji o sobie	• pochlebne sądy o sobie • pochlebne zniekształcenia pamięci i znaczenia danych • efekt bycia lepszym niż przeciętnie
Realizacja zadań i atrybucje osiągniętych wyników	• dążenie do sukcesów • unikanie porażek • egocentryczny wzorzec atrybucji
Porównania społeczne (MUS – model utrzymywania samooceny)	• niekorzystne porównania społeczne a pławienie się w cudzej chwale; modyfikująca rola bliskości ja–inny, ważność dziedziny dla ja i poziomu wyników (faktycznych lub ocenianych)
Dysonans poznawczy	Dysonans i jego redukcja pojawia się, gdy: • rozbieżności są ważne (dotyczą ja) • ja jest odpowiedzialne za ich wystąpienie (swoboda wyboru)
Autoafirmacja	• ekspresja ocenianych wartości (przez ich obronę lub realizację we własnym zachowaniu) • przeniesienie uwagi na pozytywny aspekt ja
Kształtowanie tożsamości społecznej (grupowej)	• faworyzacja grupy własnej (naszych) • deprecjacja grupy obcej (ich)

Autoprezentacja	Wywieranie korzystnego wrażenia na innych poprzez: • obronne strategie autoprezentacji • asertywne strategie autoprezentacji

Źródło: Wojciszke, 2003, s. 23.

14.12. PO CO NAM STRUKTURA JA?

Pytanie dość dziwne, ale istotne. Po części już na nie odpowiedziałem. Najczęstsza odpowiedź na to pytanie koncentruje uwagę na centralności struktury Ja (zob. ramka 14.10). Powiada się zatem (Wojciszke, Reykowski, Baumeister), że Ja jest strukturą wyróżnioną, automatycznie aktywizowaną. Struktura Ja integruje dane, koordynuje interesy, rozstrzyga, stanowi punkt odniesienia. Tylko sporadycznie pojawiały się poglądy, że być może Ja wcale nie musi być centralne.

RAMKA 14.10

Poniedziałek
Ja.
Wtorek
Ja.
Środa
Ja.
Czwartek
Ja.

Witold Gombrowicz, *Dziennik 1953–1969*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2013, s. 9.

Tak czy inaczej, pytanie o specyficzne funkcje, jakie pełni ta struktura, musi należeć do podstawowych. Dość rzadko jednak znajduje się w literaturze próby odpowiedzi na tak postawione pytanie. Do wyjątków należy Bogdan Wojciszke, (2002), który *explicite* przedstawia swoje stanowisko.

Zdaniem Wojciszkego Ja pełni dwie funkcje identyfikacyjne i dwie funkcje kontrolne. Pierwsza z funkcji identyfikacyjnych dotyczy autoidentyfikacji, a więc zdolności do rozpoznawania siebie, zdolności do samookreślenia, do zachowania poczucia stałości i ciągłości w czasie przy jednoczesnej różnorodności wielu różnych wersji Ja. Druga funkcja identyfikacyjna dotyczy używania Ja jako narzędzia rozpoznawania cech, intencji i tym podobnych. Dobitnym, choć niestety mało optymistycznym przejawem tej funkcji jest przecenianie podobieństwa innych do Ja, przecenianie zgodności poglądów, myśli czy cech (efekt powszechnej zgodności). Tak czy inaczej, oceniając siebie samych, dokonujemy porównań z innymi, a oceniając innych ludzi, porównujemy ich ze sobą.

Pierwsza z funkcji kontrolnych dotyczy generowania i wartościowania celów. Jest oczywiste, że podejmowane działania, niezależnie od konsekwencji, jakie przynosić będą innym, zawsze pociągają mniejsze lub większe konsekwencje dla Ja. Dlatego też ważnym, by nie powiedzieć: priorytetowym, zadaniem struktury Ja jest wybór celów i działań koordynujących zarówno interesy zewnętrzne, jak i osobiste.

Druga funkcja kontrolna dotyczy wprost samokontroli, a więc kontroli zgodności między wynikiem założonym i osiągniętym, czy też kontroli nad własnymi impulsami (pokusami, emocjami i tak

dalej). Problem kontroli własnego działania bywa dla podmiotu trudny, bo charakterystyka celu nie musi, a często nie może być precyzyjna. W tej sytuacji musimy albo korzystać z informacji pochodzących od innych ludzi, albo też wnioskować na podstawie danych pośrednich (czy jest nam przyjemnie, czy zadanie realizujemy gładko i tym podobnie; por. Kluger i DeNisi, 1996; Locke i Latham, 1990; Locke, Shaw, Saari i Latham, 1981; Łukaszewski, 2002).

Otwartą kwestią jest sposób, w jaki koordynowane są różne wersje Ja, czy też rozmaite interesy. Być może kontrolę sprawują tu cechy sytuacji, być może jakieś wyspecjalizowane składniki tej struktury. Nie można także wykluczyć, że wielopoziomowa i wielokrotna reprezentacja różnych aspektów Ja sama zapewnia elastyczną kontrolę i integrację wewnętrzną (por. Łukaszewski, 1974).

PODSUMOWANIE

Jakkolwiek sama myśl o tym, że możemy mieć drugie Ja (oraz wiele innych Ja), budzi niechęć i niepokój, trudno oprzeć się naporowi faktów. Upieranie się przy przekonaniu o jednolitej, zintegrowanej, spójnej wewnętrznie strukturze Ja byłoby wstecznictwem.

Pojęcie (struktura) Ja zawiera w sobie wiele – choć trudno powiedzieć ile – różnych wersji naszej osoby, i tej z przeszłości, i tej z przyszłości. W obrębie tej struktury zachodzą dwa procesy, które raz są jednokierunkowe, innym razem różnokierunkowe. Są

to: dążenie do usuwania niezgodności wewnątrz struktury i dążenie do poprawy mniemania o sobie samym. Konfliktowe tendencje wynikające z istnienia tych dwóch dążeń szczególnie dotyczą osób o niezbyt wysokim mniemaniu na własny temat.

Struktura Ja spełnia ważne funkcje motywacyjne. Z jednej strony przez to, że generuje cele i aspiracje, z drugiej przez to, że usuwanie wewnętrznych rozbieżności często (choć nie zawsze) pociąga za sobą konieczność podejmowania działań weryfikacyjnych czy modyfikacyjnych.

Nadal nie wiadomo, jaki mechanizm koordynuje różne wersje Ja, jaki rozpoznaje, która z tych wersji jest właśnie odpowiednia. To z pewnością stanie się przedmiotem badań w przyszłości.

---

[1] Choć można mieć więcej niż jedną matkę, jak uczy doświadczenie.

CZY LUDZIE SIĘ ZMIENIAJĄ?

Codzienne obserwacje upewniają nas co do obecności dwóch tendencji i w zachowaniach, i we właściwościach ludzi. Z jednej strony widzimy uporczywe próby obrony, utrzymywania istniejących stanów rzeczy, z drugiej zaś – dążenie do zmian, przekształcenia istniejącego stanu rzeczy w stan nowy, lepszy od dotychczasowego. Co więcej, tendencje te obserwować można nie tylko u różnych ludzi, lecz nawet u tych samych. Jedni chcą stałości, inni zmienności. Ten sam człowiek w jednej sferze swojego Ja pragnie stałości, w innej poszukuje zmian. Na swój sposób pisałem o tym na początku lat siedemdziesiątych (Łukaszewski, 1974), a na swój sposób wiele lat później pisał o tym Tory Higgins (2012). W obu tych ujęciach podobnie tłumaczy się nastawienie na rozwój (ukierunkowanie promocyjne, jak nazywa to Higgins), ale inaczej wyjaśnia się tendencje do podtrzymywania istniejących stanów rzeczy (ukierunkowanie prewencyjne według Higginsa). W obu pracach wskazuje się na Ja idealne jako podstawowy regulator aktywności ukierunkowanej na zmiany, odmiennie natomiast wyjaśnia się tendencję do działań ukierunkowanych na ochronę *status quo*. W pracy własnej wskazywałem na Ja realne jako podstawowy regulator aktywności, podczas gdy Higgins wskazuje raczej na Ja powinnościowe. Istota rzeczy pozostaje jednak podobna.

Duża część tradycji psychologicznej odwołuje się do dwóch założeń. Pierwsze dotyczy poznawalności człowieka, drugie – stabilności i zmienności. Pierwsze (o czym była wcześniej mowa), bez którego psychologia jako nauka nie miałaby sensu, głosi, że człowiek jest bytem poznawalnym. Drugie postuluje, że człowiek z natury jest pod pewnymi względami stały, a pod innymi zmienny. Tu przede wszystkim zajmę się kwestiami związanymi z założeniem drugim.

15.1. POŻYTKI ZE STABILNOŚCI

Jeśli przyjmie się, że tendencja do stabilności powiązana jest z doniosłością standardów stanu normalnego czy Ja realnego, to pojawiają się pytania, dlaczego tak właśnie miałoby być. Co sprawia, że to, co typowe, normalne, staje się wyznacznikiem ludzkiego działania? Dlaczego pewne stany typowe, normalne, nabierają zdolności organizowania ludziom życia? Jak wspomniałem, jest to konsekwencja częstości doświadczeń jednostki, nie bez powodu nazywanej statystyką doświadczenia podmiotu. Ten właśnie aspekt pociąga za sobą liczne konsekwencje. Pierwsza z nich, najbardziej podstawowa i oczywista, jest taka, że to, co typowe, normalne, jest dobrze znane. Reprezentacja stanu normalnego jest wyrazista, dobrze wyklarowana, psychicznie dostępna. To, co znane, zostało wielokrotnie sprawdzone, a w związku z tym jest subiektywnie pewne i zrozumiałe. Znane stany rzeczy są także wygodne w tym sensie, że powiązany jest z nimi pewien repertuar wypróbowanych

programów postępowania. Dlatego też to, co znane, jest zarazem spostrzegane jako bezpieczne. Jak widać, jest to spora grupa powodów, z których ludzie mogą być zainteresowani utrzymywaniem *status quo*.

Zauważmy jednak, że to, co znane i dobrze utrwalone, może mieć również słabe strony. Przede wszystkim to, co dobrze znane, jest wprawdzie bezpieczne, ale bywa nudne, bo wartość stymulacyjna bodźców maleje wraz z ich powtarzaniem. Co więcej, dobrze utrwalone reprezentacje mają tendencję do daleko posuniętej schematyzacji, a co za tym idzie, do coraz silniejszego zamknięcia na oddziaływanie otoczenia i coraz większej nietolerancji informacji niezgodnych z dotychczasowym doświadczeniem.

Literatura psychologiczna zawiera sporo danych dotyczących czynników podtrzymujących *status quo*. Na plan pierwszy wysuwa się lęk jako cecha (Malewski, 1964). Doświadczanie lęku, zwłaszcza długotrwałego czy chronicznego, skłania do poszukiwania stanów rzeczy minimalizujących napięcie i względnie bezpiecznych. Do tego dochodzi wiele innych czynników:

- Autorytarny trening, jakiego doświadczyła jednostka, a więc silna presja kar, wymuszanie posłuszeństwa, zależność od władzy innych (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levison i Sanford, 1950).
- Silna potrzeba aprobaty społecznej, a więc tendencja konformistyczna z jednej strony, a z drugiej tendencja do przedstawiania siebie w korzystnym świetle (Weinberger, Schwartz i Davidson, 1979).

- Wysoki poziom bezrefleksyjności czy to sytuacyjnej, czy też dyspozycyjnej (Langer i Piper, 1987).
- Niski poziom wykształcenia (Jakubowska, 2005).
- Niski poziom inteligencji psychometrycznej, szczególnie inteligencji skrystalizowanej (Kossowska, 2005).

15.2. POTRZEBA ZMIAN

Jakkolwiek istnieje sporo powodów, z jakich ludzie podtrzymują istniejący stan rzeczy, to generatywne funkcje umysłu, zdolność do tworzenia wyobrażeń stanów możliwych i zdolność do wybierania spośród nich stanów najkorzystniejszych czy idealnych, przesądzają o ukierunkowaniu własnej aktywności na wprowadzanie zmian.

Dążenie do zmian jest zwykle efektem porównań stanu aktualnego (realnego) z różnymi stanami alternatywnymi. Z jednej strony są to porównania w czasie, na przykład ktoś odkrywa, że jest gorzej, niż było. Z drugiej strony są porównania przestrzenne – ktoś zauważa, że tu jest gorzej niż tam. Po trzecie, są porównania z wyobrażonymi stanami możliwymi – jest gorzej, niż mogłoby być. Po czwarte, są porównania między stanem aktualnym a normą społeczną – jest gorzej, niż być powinno. I po piąte, najważniejsze, są porównania ze stanem idealnym. Takie porównanie jest *a priori* negatywne, bo stan idealny określa górną granicę oczekiwań. Jest rzeczą oczywistą, że we wszystkie te porównania uwikłane są interesy Ja.

Opisane mechanizmy dotyczą tylko pewnej części zmian – tych podejmowanych intencjonalnie, a przecież są też zmiany inne. Najpierw jednak musimy określić, co nazwiemy zmianą, a potem ustalić, co można nazwać zmianą psychologiczną.

Powiemy, że coś – stan rzeczy, właściwość, postawa i tym podobne – uległo zmianie, jeśli dokonamy porównania w co najmniej dwóch, a najlepiej w wielu momentach czasowych. Jeżeli rozpatrywany stan w momencie późniejszym ma inne (przynajmniej w części) cechy niż w momencie wcześniejszym, powiemy, że stan ten się zmienił. Osobna kwestia to wielkość zmiany oraz subtelność miar służących do oceny wielkości różnicy między dwoma stanami rzeczy. Na pytanie, czy dowolną tak rozumianą zmianę można uznać za zmianę psychologiczną, odpowiedź pojawi się później.

15.3. POTOCZNE PRZEKONANIA DOTYCZĄCE STAŁOŚCI I ZMIENNOŚCI A RZECZYWISTOŚĆ

Liczne badania pokazują, że blisko połowa tak zwanych ludzi z ulicy przekonana jest o stałości ludzkiej natury i niezmienności cech czy zachowań; pozostali żywią przekonania o zmienności natury ludzkiej (zob. ramka 15.1). Ludzie wyrażają swoje przekonania zarówno dosłownie, jak i metaforycznie. Jedni powiadają, że z błota nie zrobi się złota, że będzie to, co było, inni mówią, że nie wchodzi się dwa razy do tej samej rzeki, zatem wszystkiego można się nauczyć i wszystko zmienić. Zapewne i jedni, i drudzy mają rację tylko w pewnym stopniu (Lachowicz-

Tabaczek, 2004). Co więcej, zwolennicy stałości ludzkiej natury nie tylko nie widzą szans na jakąkolwiek przemianę, lecz nawet skłonni są interpretować dokonane zmiany jako instrumentalne, pozorne, manipulacyjne. Na poparcie swoich przekonań mają mnóstwo ludowych porzekadeł i mnóstwo przykładów. Rzeczywistość odnotowana w badaniach jest zgoła odmienna. Zmienność, podobnie jak sama aktywność, jest bowiem przyrodzoną właściwością organizmów żywych. Tyle tylko, że ta zmienność nie dotyczy wszystkiego naraz i nie zachodzi permanentnie.

RAMKA 15.1

STAŁOŚĆ I ZMIENNOŚĆ LUDZKIEJ NATURY

Carol Dweck (1996, 2000) opracowała prosty kwestionariusz do pomiaru przekonań o stałości lub zmienności ludzkiej natury. Przykładem pozycji (w wersji przygotowanej przez Kingę Lachowicz-Tabaczek) dotyczących stałości cech jest zdanie:

- „Ludzie mogą zachowywać się różnie, ale to, co jest charakterystyczne dla nich, nie może zostać zmienione".

Przykładem pozycji mierzącej przekonania o zmienności cech z kolei jest zdanie:

- „Bez względu na to, jaki człowiek ma charakter, może go zawsze skutecznie zmienić".

W swojej nowej pracy Carol Dweck przytacza inne przykłady pozycji świadczących o tendencji do stałości lub zmienności. Na przekonania o zmienności ludzkiej natury wskazują na przykład zdania:

- „Zawsze możesz stać się innym człowiekiem".
- „Zawsze można w znaczącym stopniu podnieść poziom swojej inteligencji".

Na przekonania o stałości ludzkiej natury wskazują natomiast zdania:

- „Poziom inteligencji to cecha fundamentalna i nie ulega zmianie".
- „Każdy z nas jest, jaki jest, i niewiele można zrobić, żeby to zmienić" (Dweck, 2000, 2013).

15.4. RÓŻNORODNOŚĆ ZMIAN

Pominąwszy podział najbardziej podstawowy, dotyczący wielkości zmian (duże *versus* małe), i tak mamy niemało rozmaitych kryteriów wyróżniania rodzajów zmian.

Po pierwsze, odwołując się do kryterium lokalizacji źródła zmiany, wyróżnić można zmiany naturalne i przeciwstawić je zmianom intencjonalnym. Najprostszym przykładem zmian naturalnych jest starzenie się wraz ze wszystkimi tego konsekwencjami. Od ograniczenia wydolności fizycznej począwszy,

a na siwieniu, zmarszczkach skończywszy. Naturalne zmiany rozwojowe są wynikiem dojrzewania organizmu. Znakomitym przykładem są doświadczenia Indian Pueblo z pustyni Nevada w Nowym Meksyku, opisane w rozdziale ósmym. Przypomnę, że w tej społeczności krępuje się niemowlęta, przywiązuje się je w pozycji mumii na długie miesiące do deski, lecz mimo to uczą się one chodzić w tym samym wieku, co inne dzieci, niepoddawane takim ograniczeniom. Zmiany naturalne są zatem konsekwencją procesów, które dokonują się bez specjalnej intencji osobistej albo wbrew woli człowieka – są rezultatem procesów rozwojowych w toku życia. Zmiany naturalne mogą być również konsekwencją aktualnego stanu i funkcjonowania organizmu (przykładem choroba, zwłaszcza chroniczna, taka jak cukrzyca), ale mogą być także następstwem zmian zachodzących w środowisku (na przykład kwestia ubierania się zależnie od pogody, kwestia diety zależnie od pory roku i tym podobne).

Na drugim biegunie są zmiany intencjonalne, a więc zmiany powstałe jako następstwo zamierzonych działań zarówno samych jednostek, jak i otoczenia społecznego. Przejawem takich zmian w toku socjalizacji jest trening czystości u dzieci, trening samodzielności, ale też zdobywanie różnych kompetencji szkolnych. Do tej grupy należą również zmiany powstałe w trakcie procesu terapeutycznego, a także zmiany w sprawności fizycznej związane z systematycznym bieganiem. To bardzo duża i zróżnicowana grupa zmian.

Podział drugi odwołuje się do kryterium powtarzalności. Tu z jednej strony możemy wskazać zmiany incydentalne, na przykład jednorazowy krótkotrwały epizod depresyjny, z drugiej

zaś – zmiany, które powtarzają się mniej lub bardziej systematycznie. Dobrym przykładem zmian powtarzalnych są wahania w poziomie emocjonalnej impulsywności czy innych zjawisk u kobiet w okresie menstruacji (zob. ramka 15.2). Istotna cecha takich zmian dotyczy nie tylko samego faktu powtarzalności lub jednorazowości, ale przede wszystkim możliwości antycypacji i przygotowania się do nadchodzącej zmiany oraz zdobywania umiejętności radzenia sobie z jej konsekwencjami.

RAMKA 15.2

PRZESUNIĘCIE OWULACYJNE

Kelly Gildersleeve, Martie G. Haselton i Melisa R. Fales wykonały metaanalizę[1] wyników badań na temat tak zwanego przesunięcia owulacyjnego. Przedmiotem analizy było blisko 150 wyników badań nad zmianami w preferencjach kobiet co do wyglądu i zachowania mężczyzn w ciągu cyklu miesięcznego. Autorki rozpatrywały zarówno dane dotyczące wyglądu, na przykład symetrię twarzy, wskaźniki męskości twarzy i sylwetki (dość płytko zdefiniowane), stosunek długości nóg do reszty ciała, jak i cechy zachowania – tendencję do dominacji, tendencję do agresywności, skłonność do rywalizacji i konfrontacji z innymi, czy też arogancję. Analiza wprawdzie przyniosła wyniki niejednorodne, ale tendencja ogólna jest dość systematyczna: krótko przed fazą płodności, a szczególnie w fazie płodności (ale nie bezpośrednio po owulacji), preferencje kobiet dotyczące

potencjalnego kandydata do związku romantycznego bardzo wyraźnie odwoływały się do nasilonych wskaźników męskości. Jest to zmiana cykliczna, co sprawia, że niełatwo powiedzieć, czy jest trwała, czy przejściowa (Gildersleeve, Haselton i Fales, 2014a, 2014b).

Kolejne kryterium to widoczność zmian. Niektóre zmiany dokonują się dyskretnie, inne zaś przebiegają jawnie. Przykładem zmian utajonych może być opanowywanie reguł językowych w warunkach naturalnych, czy też sztucznych gramatyk w warunkach laboratoryjnych (Rathus, Reber, Manza i Kushner, 1994). Uczymy się na przykład, że jeśli w mianowniku jest „Kraków", to w miejscowniku powinno być „w Krakowie", ale jeśli „Wrocław", to „we Wrocławiu". Jeśli „Jelenia Góra", to „w Jeleniej Górze", ale jeśli „Łomża", to „w Łomży". Nikt nie wie, kiedy się tego nauczył, nie wie też najczęściej, dlaczego reguły są właśnie takie. Zmian jawnych jest tyle i są tak łatwo dostrzegalne, że nawet wymieniać nie warto.

Można też mówić o tempie i dynamice: o zmianach powolnych, ewolucyjnych albo rewolucyjnych. Te pierwsze zdarzają się często. Wymagają one albo systematycznych zmian w otoczeniu, albo systematycznej aktywności. Zmiany te rzadko są dostrzegane, bo zarówno aktorzy, jak i obserwatorzy adaptują się do nich z upływem czasu. Zdarzają się również – i to wcale nierzadko – zmiany rewolucyjne. Przykładem może być nagła konwersja religijna, nagła zmiana orientacji politycznej czy seksualnej, ale

także dokonujące się z dnia na dzień kategoryczne odstawienie alkoholu czy środków odurzających.

Zmiany mogą mieć (i najczęściej mają) charakter progresywny – zdobywanie nowych kompetencji czy nowych zachowań – ale mogą mieć również charakter regresywny, czego przykładem jest spowolnienie procesów poznawczych wraz z wiekiem, zmniejszenie się wydolności fizycznej czy szybsze wyczerpywanie się i wolniejsze odzyskiwanie zasobów energetycznych i poznawczych ludzi w wieku starszym.

Wreszcie odwracalność. Niektóre ze zmian mają charakter (prawie) nieodwracalny, inne są odwracalne. Nie ma chyba bardziej znanej zmiany odwracalnej niż tak zwany efekt jo-jo, polegający na naprzemiennym chudnięciu i tyciu. Skutkiem samokontroli oraz kontroli wagi masa ciała się zmniejsza, a potem skutkiem utraty samokontroli wraca do poziomu poprzedniego. Przykładem zmiany nieodwracalnej jest niepełnosprawność nabyta w wyniku wypadku drogowego czy amputacja piersi w następstwie choroby nowotworowej. Innym przykładem zmiany (prawie) nieodwracalnej jest opanowanie języka.

15.5. CO SIĘ ZMIENIA?

Obszary zmian są rozległe. Po pierwsze, zmianom ulegają zachowania. W następstwie powtarzania zachowań kształtują się nowe nawyki. Dotyczy to wielu sfer aktywności człowieka. Uczymy się pisać, prowadzić samochód, ale uczymy się też zachowań

higienicznych, prozdrowotnych, dietetycznych. Co więcej, opanowujemy pewne kompetencje społeczne (ramka 15.3), umiejętności interpersonalne, na przykład reguły grzeczności i wiele, wiele innych.

RAMKA 15.3

CO WPŁYWA NA ZMIANY KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH DZIECI?

Andreas Beelman, Urlich Pfingsten i Fridrich Lösel wykonali metaanalizę dotyczącą skuteczności oddziaływań ukierunkowanych na zmiany w kompetencjach społecznych dzieci (od trzeciego do dwunastego roku życia). Pod uwagę brali wyłącznie oddziaływania eksperymentalne i quasi-eksperymentalne. Rozpatrywano różne aspekty zachowań społecznych. Na przykład wskaźniki poznania społecznego, przystosowania, agresywność, rozwiązywanie problemów interpersonalnych, lęk społeczny i tym podobne.

Analiza pokazała, że w zakresie poznania społecznego i w zakresie interakcji społecznych bezpośrednie skutki oddziaływań są zauważalne, natomiast efekty długoterminowe są dość skromne. Jedynie w wypadku poznania społecznego można mówić o bardzo słabej zależności między treningiem społecznym i nabytymi kompetencjami społecznymi. Jednym słowem, efekty

oddziaływań eksperymentalnych okazały się niezbyt trwałe i odwracalne (Beelmann, Pfingsten i Lösel,1994).

Wiele badań dotyczyło zachowań prozdrowotnych. Aleksandra Łuszczyńska na przykład przeprowadziła serię badań, w których wykazała nie tylko możliwość takich zmian, ale także ograniczoną przewidywalność skutków oddziaływań. Trudno oceniać trwałość zmian w zachowaniach prozdrowotnych, choć wiadomo, że w dość krótkiej perspektywie są one bardziej wyraziste i trwałe w grupach poddawanych manipulacjom eksperymentalnym niż w grupach kontrolnych. Przedmiotem badań były zmiany diety, aktywność fizyczna, gotowość do samobadania piersi, używanie samochodowych pasów bezpieczeństwa i inne (Łuszczyńska, 2004).

Dwie metaanalizy ukazują podobną tendencję. W pierwszej z nich, pochodzącej z badań nad ponad trzema tysiącami osób, sprawdzano związek między autoafirmacjami i autoinstrukcjami a zachowaniami prozdrowotnymi, takimi jak ograniczanie alkoholu i kawy, unikanie seksu bez zabezpieczeń, rzucanie palenia oraz diety. Uzyskane wyniki wskazują na zależność pozytywną, niestety dość słabą (mieszczącą się w przedziale od 0,14 do 0,32; Epton, Harris, Kane, van Koningsbruggen i Sheeran, 2015).

Zachowania i nawyki dietetyczne oraz aktywność fizyczna były przedmiotem kolejnej metaanalizy. Sprawdzano w niej gotowość do zmiany nawyków żywieniowych i aktywności fizycznej oraz ich wpływu na oczekiwaną zmianę wagi (usunięcie nadwagi,

chronienie się przed nadwagą). Odnotowano umiarkowane zależności pozytywne, choć nie wiadomo, w jakim stopniu trwałe (Gardner, de Bruijn i Lally, 2011).

RAMKA 15.4

ZMIANY ZACHOWAŃ PROZDROWOTNYCH

Niezwykłą pracę wykonali Blair T. Johnson, Lori A. J. Scott-Sheldon oraz Michael P. Carey. Dokonali oni metaanalizy, której podstawą były wcześniejsze metaanalizy dotyczące zmiany zachowań prozdrowotnych. Materiał obejmował ponad tysiąc badań, w których uczestniczyło niemal sześćset tysięcy osób badanych. Przedmiotem analizy były między innymi zachowania związane z jedzeniem, aktywnością fizyczną, bezpiecznym seksem czy sięganiem po używki. Odnotowane zależności między stosowanymi interwencjami i zmianami w zakresie zachowań prozdrowotnych nie były imponujące: wahały się od bardzo niskiej do – w najlepszym razie – umiarkowanej. Nie sprawdzano trwałości zmian (Johnson, Scott-Sheldon i Carey, 2010).

Inny obszar zmian to cechy. Jakkolwiek definicyjną właściwością cechy jest jej względna stałość (Strelau, 2014), to i w tym zakresie można odnotować zmiany. O niektórych z nich już pisałem. Dotyczyło to zmian wyglądu fizycznego (rozdział 6) i inteligencji

(rozdział 9). Innym przykładem, rzadkim, ale dobitnym, jest transseksualizm, o którym tutaj nie będzie mowy.

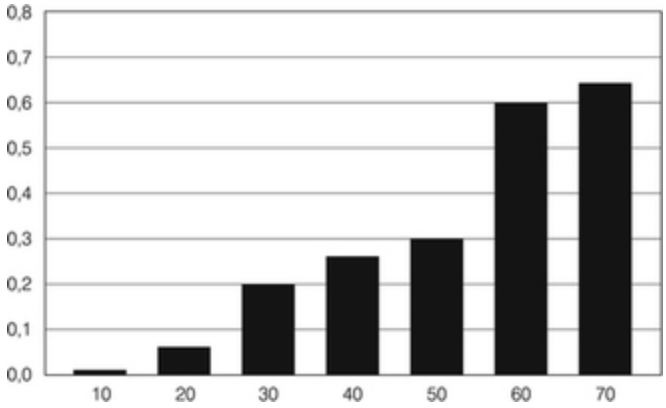
Interesującą dziedziną badań są zmiany w subiektywnie spostrzeganej płci psychologicznej. Badania na ten temat prowadzi się od czterdziestu lat, to jest od momentu, gdy Sandra L. Bem opublikowała Bem Sex-Role Inventory (Bem, 1974). Dzięki temu można ustalić, czy na przestrzeni tych lat zaszły istotne zmiany w spostrzeganiu własnej płci psychologicznej. Analizę dotyczącą tego zjawiska przeprowadziła Jean M. Twenge. Stwierdziła ona, że wskaźniki męskości rosną z upływem czasu szczególnie u kobiet (korelacja między wysokością wskaźników i rokiem badania wynosi $r = 0{,}74$), ale także u mężczyzn ($r = 0{,}47$). Wskaźniki kobiecości nie zmieniają się znacząco w czasie. Twenge zauważa, że rośnie wzajemne podobieństwo kobiet i mężczyzn pod względem wskaźników męskości, ale nie zmienia się istotnie pod względem wskaźników kobiecości. Jako jedno z wyjaśnień autorka podaje fakt, że coraz więcej amerykańskich matek podejmuje pracę, a więc podejmuje role męskie (w każdym razie w Stanach Zjednoczonych), co sprawia, że drogą modelowania dorastające dziewczęta stają się bardziej androginiczne czy męskie. Wyjaśnienie to na pierwszy rzut oka nie wydaje się zbyt przekonujące, autorka jednak przytacza na jego rzecz solidne dane empiryczne (Twenge, 1997b).

Wzorce zmienności cech na podstawie badań porównujących różne grupy wiekowe przeprowadzili Brent W. Roberts, Kate E. Walton oraz Wolfgang Viechtbauer. Analizowali między innymi zmienność w odniesieniu do niektórych czynników Wielkiej Piątki (ugodowości, czyli stosunku do innych ludzi, sumienności, a więc

stosunku do zadań, otwartości na doświadczenia płynące ze świata zewnętrznego) oraz w stosunku do stabilności emocjonalnej. W wyniku przeprowadzonych analiz dotyczących osób badanych między dziesiątym i osiemdziesiątym rokiem życia pokazali dowody zmienności tego, co zdaniem autorów Wielkiej Piątki (McCrae i Costa, 2005) jest zasadniczo niezmienne w ciągu ludzkiego życia. Dynamikę zmienności można zobaczyć w ramce 15.5.

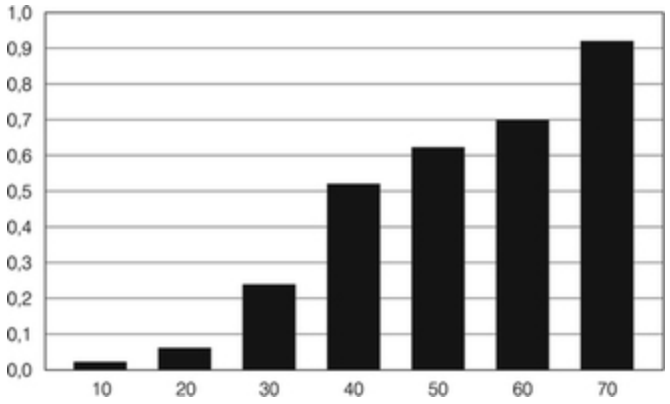
RAMKA 15.5

ZMIANY CECH WRAZ Z WIEKIEM



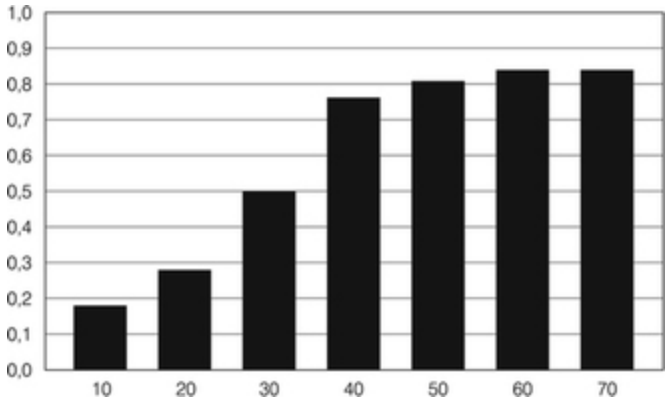
Rycina 15.1.
Zmiany skumulowane we wskaźnikach ugodowości.

Źródło: Roberts, Walton i Viechtbauer, 2006, s. 15, opracowanie własne.



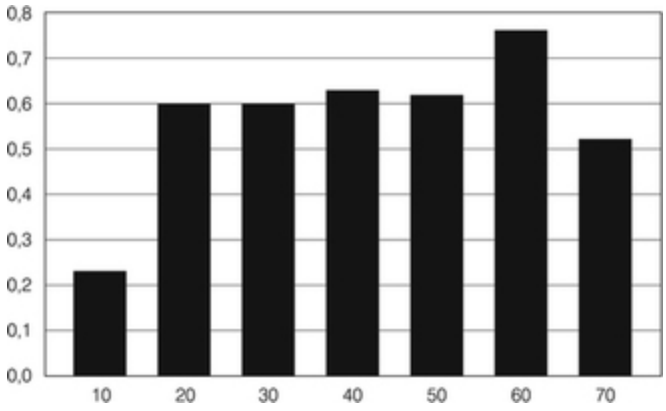
Rycina 15.2.
Zmiany skumulowane we wskaźnikach sumienności.

Źródło: Roberts, Walton i Viechtbauer, 2006, s. 15, opracowanie własne.



Rycina 15.3.
Zmiany skumulowane we wskaźnikach stabilności emocjonalnej.

Źródło: Roberts, Walton i Viechtbauer, 2006, s. 15, opracowanie własne.



Rycina 15.4.
Zmiany skumulowane we wskaźnikach otwartości na doświadczenia.

Źródło: Roberts, Walton i Viechtbauer, 2006, s. 15, opracowanie własne.

Brent W. Roberts, Kate E. Walton oraz Wolfgang Viechtbauer (2006) w przeprowadzonej metaanalizie przedstawili zmienność w zakresie kilku podstawowych cech. Ilustrują to ryciny 15.1–15.4.

Jak widać, związek między oddziaływaniami zewnętrznymi i zmianami w obrębie cech jest zróżnicowany, ale wyraźny.

Bardzo interesująca metaanaliza dotyczyła wskaźników psychopatologii w kohortach badanych na przestrzeni lat 1938–2007. Dane pochodziły od blisko 80 tysięcy studentów college'u, badanych za pomocą testu MMPI. Analiza wykazała, że we wszystkich skalach MMPI odnotowano wzrost wskaźników psychopatologii. Co więcej, efekt ten nosi znamiona trwałości,

ponieważ wzrost wskaźników psychopatologii jest systematyczny wraz z upływem lat (Twenge i in., 2010).

Kolejna domena zmian to postawy. Na ten temat istnieją ogromne zbiory danych. Wystarczy sięgnąć do podstawowych prac z psychologii społecznej (Wojciszke, 2011), czy też do bardziej specjalistycznych opracowań (Bohner i Wanke, 2004). Ograniczę się zatem do kilku przykładów dotyczących postaw wobec innych ludzi i postaw wobec siebie samych.

Cytowana wcześniej Jean M. Twenge wykonała analizę zmian w postawach wobec kobiet na przestrzeni 25 lat (1970–1995). Poza kryterium czasowym uwzględniła kryterium geograficzne (Południe *versus* pozostała część Stanów Zjednoczonych). W wyniku analizy stwierdziła, że w kolejnych chronologicznie badaniach postawy wobec kobiet były coraz bardziej pozytywne, co oznacza również, że były coraz bardziej liberalne. Korelacja między rokiem badania i wskaźnikiem postawy była u badanych kobiet wysoka (0,78), a u mężczyzn nieco niższa, ale także bardzo znacząca (0,52). Co prawda osoby badane z Południa były trochę bardziej konserwatywne, ale w obu wyróżnionych rejonach Stanów Zjednoczonych postawy wobec kobiet uległy liberalizacji. Okazuje się przy tym, że szczególnie dotyczyło to kobiet z Południa Stanów Zjednoczonych (Twenge, 1997a).

Dwie analizy dotyczyły postawy wartościującej wobec siebie, czyli samooceny. W obu brano pod uwagę wyniki skali SES Rosenberga, najbardziej rozpowszechnionej miary samooceny globalnej jawnej. W pierwszej z metaanaliz (zob. ramka 15.6) sprawdzano różnice w wysokości samoocen w kohortach badanych w odstępie około 10 lat uczniów gimnazjum, liceum i studentów

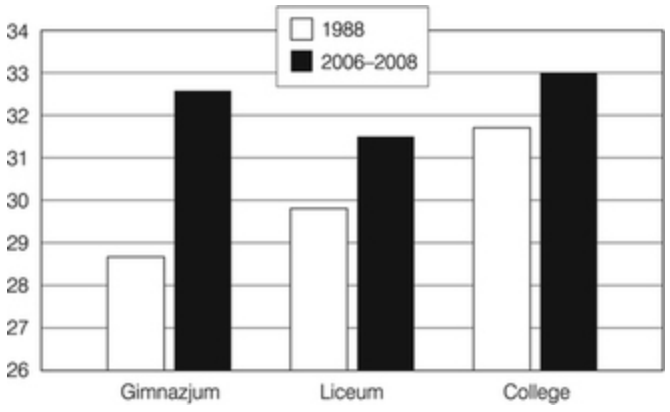
college'u. We wszystkich wypadkach odnotowano wzrost samoocen – najwyższy u najmłodszych (gimnazjum), najniższy u studentów college'u (Gentile, Twenge i Campbell, 2010).

RAMKA 15.6

CORAZ LEPSZE ZDANIE O SOBIE SAMYM

Metaanaliza danych dotyczących samooceny (SES Rosenberga) w trzech grupach wiekowych dowodzi powszechnej i systematycznej różnicy w wysokości samoocen na korzyść grup badanych później, co przedstawia rycina 15.5.

Odstępy między pomiarami były (niestety) inne w kolejnych grupach. O ile pomiar pierwszy u wszystkich odbył się w roku 1988, o tyle pomiar drugi, obejmujący uczniów gimnazjum, nastąpił w roku 2006, podczas gdy uczniów liceum badano w roku 2004, a studentów college'u – w 2008.



Rycina 15.5.
Zmiany w wysokości samooceny amerykańskich uczniów i studentów na przestrzeni kilku lat.

Źródło: Gentile i in., 2010, s. 266, opracowanie własne.

Jak widać na rycinie 15.5, o ile w pomiarze pierwszym im starsi byli badani, tym wyższą mieli samoocenę, o tyle w pomiarze drugim efekt wieku został prawie wyeliminowany. Co więcej, we wszystkich grupach wiekowych samoocena w drugim pomiarze była wyższa niż w pomiarze pierwszym.

Obraz tu przedstawiony znajduje częściowe potwierdzenie w innej metaanalizie, w której porównywano wskaźniki samooceny osób w wieku od mniej niż 12 lat do więcej niż 60 lat (skala SES Rosenberga oraz inne skale samooceny). Odstępy czasowe między kohortami były różne, ale zasadniczo krótsze niż w badaniu opisanym uprzednio, i wynosiły 2,74 roku dla pomiarów 1 i 2, 1,3 roku dla pomiaru 2 i 3 oraz 0,34 roku dla pomiarów 3 i 4. Co prawda we wszystkich wypadkach i we wszystkich grupach wiekowych uzyskano różnice na korzyść badania późniejszego, lecz efekty były bardzo słabe, a tylko w grupach 18–22 lata i 22–30 lat umiarkowane (Huang, 2010).

15.6. ŹRÓDŁA ZMIAN

Zmiany zachowań, cech, postaw mają swoje źródła zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Najważniejsze źródło zmian to cechy sytuacji, a ściśle – zmiany dokonujące się w otoczeniu. Przeprowadzka, przejście do innej szkoły, zmiana miejsca pracy,

wyjazd na stypendium zagraniczne, nawiązanie bliskiego związku, emigracja, długotrwały pobyt w szpitalu lub w więzieniu – wszystko to wymusza modyfikację zachowań, kształtowanie nowych nawyków, nowych postaw. W dużej mierze wiąże się to z kolejnym czynnikiem zmiany, jakim są nowe role społeczne czy nowe zadania życiowe. Awans w pracy, zostanie rodzicem, budowa domu rodzinnego, a nawet systematyczne bieganie w dużym stopniu przeorganizowują nasze dotychczasowe poglądy, zachowania czy programy postępowania.

Czynnik trzeci to wydarzenia traumatyczne. Doświadczenie przemocy, śmierć bliskich osób (ramka 15.7), zagrożenie własnego życia, przeżycie kataklizmu, przeżycie ataku terrorystycznego, wojna, wielki zawód miłosny – słowem, zawsze wtedy, kiedy zagrożone są podstawowe wartości, dochodzi do wstrząsu emocjonalnego, a potem do pewnej formy zamrożenia psychicznego. Zarówno wstrząs, jak i następujące po nim zamrożenie mogą zburzyć dotychczasowy obraz świata, zmienić system wartości, radykalnie zmodyfikować typowy stan emocjonalny, zmienić sposoby postępowania, a nawet zmienić naturalny przebieg procesów fizjologicznych (Lis-Turlejska, 1998).

RAMKA 15.7

DZIECIĘCA TRAUMA

Amos Oz, wielki pisarz izraelski, w wieku 12 lat przeżył samobójstwo swojej matki. Wraca do tego przeżycia po latach, jako dorosły człowiek, ceniony w świecie pisarz:

„W ciągu pierwszych tygodni i miesięcy po śmierci matki ani przez chwilę nie pomyślałem o jej cierpieniu. Zamknąłem się na bezgłośne wołanie, które po niej zostało i być może przez wszystkie te dni rozlegało się w pokojach. Nie miałem w sobie odrobiny litości. Ani

tęsknoty. Nawet żalu po zmarłej matce. Była we mnie tak wielka uraza i złość, że nie starczyło już miejsca na jakiekolwiek inne uczucie. Kiedy, na przykład, wzrok mój padał na jej kraciasty fartuszek, który jeszcze przez kilka tygodni po jej śmierci wisiał na haczyku za drzwiami w kuchni, ogarniała mnie złość, jak gdyby ten fartuszek celowo jątrzył rany. Kosmetyki mojej matki, puderniczka i szczotka do włosów na zielonej półce w łazience raziły mnie, jak gdyby zostały tam tylko po to, by ze mnie szydzić. Jej kącik z książkami. Puste buty. I zapach, przez pewien czas nadal owiewający mi twarz za każdym razem, kiedy otwierałem drzwi szafy po stronie mamy, wszystko to przyprawiało mnie o bezsilną wściekłość. Jak gdyby jej sweter, który jakimś sposobem zakradł się między moje swetry, posyłał mi zjadliwy, bezczelny uśmiech.

Byłem na nią zły, że odeszła bez pożegnania, uścisku czy bodaj słowa wyjaśnienia: przecież nawet obcych, listonosza czy domokrążcy sprzedającego pasmanterię, który trafił do naszych drzwi, mama nie potrafiła odprawić bez uśmiechu, przeprosin albo paru miłych słów, czy choćby nie proponując szklanki wody. Przez wszystkie lata mojego dzieciństwa nigdy nie zostawiła mnie samego w sklepie, na cudzym podwórzu ani w parku. Jak mogła? Byłem też na nią zły za ojca, tak poniżonego przez żonę. Wystawiła go do wiatru, jak w komediach filmowych – po prostu ni stąd, ni zowąd zniknęła, zupełnie jakby uciekła z innym mężczyzną. Gdybym ja kiedykolwiek przez wszystkie lata dzieciństwa zniknął bez słowa choćby na dwie, trzy godziny, zaraz by mnie zrugali i ukarali. Obowiązywała u nas żelazna zasada: kto wychodzi, ten zawsze mówi, dokąd się wybiera, na jak długo i kiedy wróci, albo przynajmniej zostawia kartkę w stałym miejscu, pod wazonem.

Dotyczyło to każdego z nas.

Czy wstaje się ot tak i wychodzi, po prostacku, w środku zdania? Wszak to właśnie mama stała twardo na straży taktu, dobrych manier, łagodnych obyczajów, nieustannej dbałości o to, by kogoś nie urazić i nie skrzywdzić, delikatności i liczenia się z innymi! Jak mogła?

Nienawidziłem jej.

***

Po upływie kilku tygodni złość opadła. Wraz z nią straciłem niejako warstwę ochronną, ołowianą osłonę, która w pierwszych dniach nie dopuszczała do mnie rozpaczy i bólu. Odtąd byłem bezbronny.

W miarę jak przestawałem odczuwać nienawiść do matki, zaczynałem gardzić sobą.

Nadal nie było w moim sercu wolnego zakątka dla jej cierpienia, samotności, pętli, która stopniowo zaciskała się na jej szyi, czarnej rozpaczy ostatnich nocy jej życia. Przeżywałem wciąż nieszczęście własne, a nie matki. Niemniej jednak nie złościłem się na nią, przeciwnie, obwiniałem samego siebie: gdybym tylko był lepszym, bardziej oddanym synem i nie rozrzucał rzeczy po podłodze, nie męczył jej i nie nudził, odrabiał lekcje o właściwej porze, co wieczór chętnie wynosił śmieci, tak aby nie musieli mnie upominać, nie uprzykrzał im życia, nie hałasował, nie zapominał wyłączyć światła, nie wracał w podartej koszuli, nie kręcił się po kuchni w ubłoconych butach... Gdybym miał choć trochę więcej zrozumienia dla jej migreny albo przynajmniej starał się zgodnie z jej wolą wyglądać mniej anemicznie i blado, jeść wszystko, co ugotowała, nie sprawiać jej tylu kłopotów, być przez wzgląd na nią chłopcem bardziej towarzyskim, a nie takim samotnikiem, nie takim wątłym i chucherkowatym, ale opalonym i sprawnym, tak jak ona by chciała!

A może właśnie na odwrót? Gdybym był znacznie słabszy, chorowity, sparaliżowany i przykuty do wózka inwalidzkiego, chory na gruźlicę albo nawet niewidomy od urodzenia? Przecież dobroć i wielkoduszność w żadnym razie nie pozwoliłyby jej zaniedbać dziecka dotkniętego nieszczęściem, pozostawić go własnemu losowi i pójść sobie! Gdybym tylko był niepełnosprawnym dzieckiem bez nóg, gdybym tylko zawczasu wbiegł pod koła przejeżdżającego samochodu, został przejechany i amputowano by mi obie nogi, może mama by się zlitowała? Nie porzuciłaby mnie? Zostałaby, żeby dalej się mną opiekować?

Skoro mama zostawiła mnie w ten sposób, nie oglądając się za siebie, to pewny znak, że nigdy mnie nie kochała. Kiedy się kogoś kocha, sama mnie tak uczyła, kiedy się kocha, wybacza się wszystko oprócz zdrady. Przebacza się nawet rozmaite przykrości i zgubioną czapkę, a także kabaczki zostawione na talerzu.

Porzucić – znaczy zdradzić. W jej wypadku nas obu – i tatę, i mnie. Ja nigdy bym tak jej nie zostawił – pomimo jej migren i choć teraz już wiem, że nigdy nas nie kochała – nigdy, przenigdy bym jej nie zostawił, mimo jej humorów i chociaż nieraz długo milczała, zamknięta w zaciemnionym pokoju. Czasami mógłbym się złościć, może nawet nie odzywałbym się do niej przez dzień lub dwa, ale nie porzuciłbym jej na zawsze. Nigdy w życiu.

Wszystkie matki kochają swoje dzieci; takie są prawa natury. Nawet kotka. Albo koza. Nawet matki kryminalistów i morderców. Nawet matki nazistów. Nawet matki śliniących się dzieci specjalnej troski. Nawet matki potworków. Fakt, że tylko mnie kochać się nie dało, że to ode mnie matka uciekła, dowodzi niezbicie, że mnie po prostu nie ma za co kochać. Że mnie miłość się nie należy. Coś ze mną jest nie tak, musi

być we mnie coś paskudnego i okropnego, do tego stopnia odrażającego, że trudniej to znieść niż kalectwo, upośledzenie czy chorobę psychiczną. Musi we mnie być coś obmierzłego, czego nie da się naprawić, rzecz tak obrzydliwa, że nawet moja matka, dobra i wrażliwa kobieta, która umiała miłością darzyć ptaki, żebraków na ulicy czy zagubione szczenięta – nawet ona nie mogła mnie już ścierpieć i musiała w końcu uciec ode mnie najdalej, jak się da. Jest takie arabskie powiedzenie: *kull kird bi-ejn ummo ghazal*, każda małpa w oczach swej matki jest gazelą. Tylko nie ja.

Gdybym i ja był słodki, choć trochę, tak jak wszystkie dzieci na świecie są słodkie dla swoich matek, nawet te najbrzydsze i najbardziej wyrodne, nawet te trudne, agresywne, które są wyrzucane ze szkoły, nawet Bianka Szor, która nożem kuchennym pchnęła własnego dziadka, nawet ten powykręcany chory na słoniowaciznę Jani, który na środku ulicy rozpina rozporek, wyciąga i pokazuje dziewczynom – gdybym tylko był dobry, gdybym tylko zachowywał się tak, jak mnie o to prosiła tysiąc razy, a ja, matoł, uparcie jej nie słuchałem – gdybym tylko wtedy, po kolacji sederowej nie stłukł tamtej błękitnej miseczki, którą odziedziczyła po swojej prababci – gdybym tylko co rano mył porządnie zęby, góra, dół i dookoła, i w głębi, bez oszukiwania – gdybym tylko nie ukradł wtedy półfuntówki z jej portmonetki, a do tego nie kłamał i nie wypierał się bezczelnie kradzieży – gdybym tylko skończył z brzydkimi myślami i nigdy, nawet na chwilę, nie pozwalał swojej ręce wsunąć się pod spodnie od piżamy, gdybym tylko był taki jak wszyscy, wart tego, by mieć matkę.

***

Po upływie roku czy dwóch, kiedy opuściłem dom i w charakterze «dziecka z zewnątrz» zamieszkałem w kibucu Chulda, zacząłem powoli dostrzegać także ją samą".

Amos Oz, *Opowieści o miłości i mroku*, tłum. L. Kwiatkowski,
Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA,
Warszawa 2005, s. 242–245.

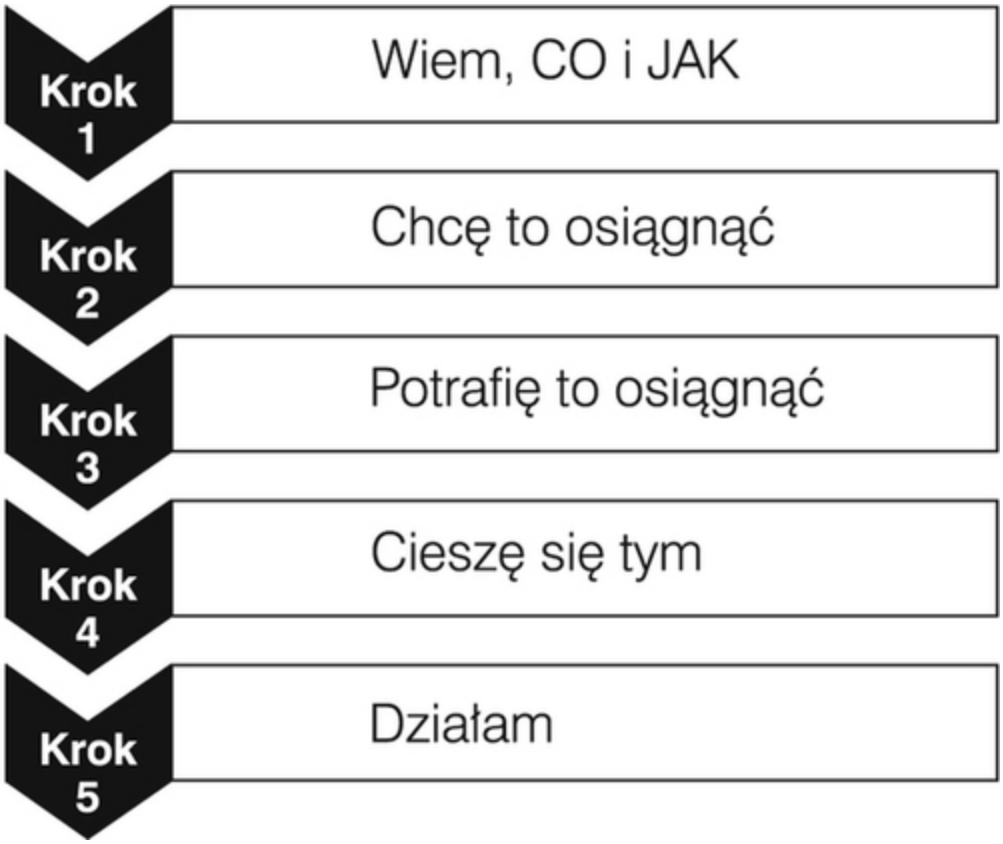
Wiele zmian w zachowaniach, nawykach, postawach, a nawet cechach bierze się z intencji osobistej jednostek. Ktoś postanawia ograniczyć palenie, ktoś inny chce schudnąć, jeszcze inny chciałby

przestać sięgać po alkohol. Ktoś pomyślał sobie, że powinien zadbać o sprawność fizyczną, a ktoś inny, że powinien zmienić zawód. Wszystkie te sytuacje są działaniami ukierunkowanymi na osiągnięcie pewnego celu, są dobrowolne i... trudne do realizacji. Wszystkie wymagają determinacji, wytrwałości, cierpliwości, samokontroli, rozmaitych umiejętności i odporności emocjonalnej. Złożoność tej ścieżki zmian osobistych wynika w dużej mierze z braku doświadczenia, ze stereotypowego myślenia i notorycznych błędów w formułowaniu celów (ramka 15.8).

RAMKA 15.8

Największym źródłem problemów w realizacji zadań osobistych jest powszechne przekonanie, że wystarczy wiedzieć, czego się chce, a więc dysponować w miarę wyrazistym obrazem stanu spostrzeganego jako korzystny. Większość nas sądzi, że wystarczy wiedzieć, CO się chce osiągnąć. Tymczasem do efektywnej realizacji zadania potrzebna jest jeszcze wiedza o tym, JAK to zrobić. Co więcej – i to nie wystarczy. Trzeba chcieć to zrobić. Trzeba przypisać czy – jak to nazywa Peter Gollwitzer – implementować intencję (Gollwitzer, 1999; Gollwitzer, Heckhausen i Steller, 1990), a to oznacza określenie warunków, pod jakimi przystąpimy do działania – określenie czasu, opis niezbędnych środków i tym podobne. Kolejny krok niezbędny do podjęcia działania to przeświadczenie o własnej skuteczności, o tym, że potrafi się ten stan osiągnąć. Wreszcie, kontekst emocjonalny, a więc cieszenie się na samą myśl,

że dany stan osiągniemy, doświadczanie pozytywnych emocji związanych z samą realizacją celu i pozytywne emocje oczekiwane w związku z wynikiem. Dopiero wtedy nasze wyobrażenia o korzystnych stanach rzeczy stają się celami. Schemat widnieje na rycinie 15.6.



Rycina 15.6. Składowe celów osobistych.
Źródło: opracowanie własne.

Zmiany osobiste często są efektem ubocznym działań człowieka, a więc nie są ani intencjonalne, ani wymuszone przez czynniki zewnętrzne. Często też mają charakter okazjonalny. Bodaj najlepszym przykładem takich zmian jest wrastanie w kulturę

otoczenia. Sama obecność w otoczeniu kształtuje pewne formy zachowania. Dziecko, pomagając matce czy ojcu w jego zadaniach, zdobywa nowe umiejętności bez intencji uczenia się. Podobnie jest z przejmowaniem wzorów zachowania, z modelowaniem, szczególnie ze wzorami pochodzącymi od osób znaczących. Sama przynależność do grupy rówieśniczej i kształtowanie się tego, co dawnymi czasy socjologowie nazywali duszą grupową, przekłada się na kształtowanie nowych zachowań, nowych kompetencji czy postaw.

Warto też wspomnieć o roli czynników losowych. Wiadomo, że im bardziej złożony jest układ, tym większe prawdopodobieństwo, że powstaną w nim szumy i zakłócenia losowe. Trudno znaleźć układ czy system bardziej złożony niż ludzki mózg (Luria, 1973; Marcus, 2009). Zmiany losowe zachodzące w mózgu, w tym także zmiany degeneracyjne, muszą pociągać za sobą zmiany w funkcjonowaniu psychicznym ludzi.

15.7. ZMIANA PSYCHOLOGICZNA

Czy każda zmiana, jaka dokonuje się w człowieku, jest istotna z perspektywy psychologicznej? Zapewne nie. Istnieją powody, z jakich należałoby wyodrębnić kategorię zmian, które nazywam zmianami psychologicznymi. Mam na myśli te zmiany, które – w odróżnieniu od zmian chwilowych – przynoszą konsekwencje trwałe, a przynajmniej długoterminowe. Powiemy, że coś jest zmianą psychologiczną, jeśli niezależnie od jej genezy, od tego, czy jest to zmiana naturalna, czy intencjonalna, spełnia pewien

ważny warunek: jest trwała, trudno odwracalna, a najlepiej nieodwracalna.

Innymi słowy, zmiana psychologiczna to nie tylko różnica między dwoma stanami rzeczy, odnotowana po upływie jakiegoś czasu, ale też obecność mechanizmu podtrzymującego, nadającego tej różnicy charakter jednokierunkowy, czyniący tę różnicę w miarę trwałą, stabilną i nieodwracalną.

Zmianą psychologiczną jest nauczenie się języka przez dziecko, ale nie jest nią jednorazowe użycie nowej frazy językowej. Zmiana psychologiczna to osiągnięcie stadium operacji formalnych przez starsze dziecko, ale nie jest nią jednorazowe, przypadkowe odkrycie, że jeśli A jest większe od B, to B jest mniejsze od A. Taką zmianą jest opanowanie zasady stałości, ale nie jest nią przypadkowe odkrycie lub przypuszczenie, że kulka plasteliny po nadaniu jej formy placka ma tę samą masę (Piaget, 1966). Zmianą psychologiczną jest utrwalenie się wzorca agresywnego zachowania jako skutecznego sposobu osiągania celów, a nie jest nią sporadyczny atak złości czy agresji w warunkach frustracji. Jest nią ukształtowanie się wyuczonej bezradności u pracownika, który jakiś czas temu stracił kontrolę nad konsekwencjami swojego zawodowego działania, ale nie nazwiemy tak jednorazowego poczucia zagubienia w sytuacji zadaniowej.

RAMKA 15.9

Zbigniew Kwieciński, socjolog wychowania, przeprowadził szeroko zakrojone badania nad wtórnym i funkcjonalnym analfabetyzmem. Badania te przyniosły wyniki pod wieloma względami dramatyczne. Okazuje

się bowiem, że 20 procent polskich piętnastolatków to funkcjonalni analfabeci. Podobny poziom analfabetyzacji osiąga 12 procent maturzystów. Trzydzieści procent trzydziestolatków nie potrafi czytać ze zrozumieniem.

Do tego można by dodać dane na temat czytelnictwa, z których wynika, że większość Polaków nie czyta ani książek, ani nawet gazet. Nie czyta, bo nie rozumie tego, co czyta, a nie rozumie, bo nie czyta (Kwieciński, 2002; Przybylska, 2014).

Zmiany psychologiczne muszą być zatem względnie trwałe, choć określenie granic tej trwałości bynajmniej nie jest precyzyjne. Niektóre z tych zmian mają charakter nieodwracalny – na przykład opanowanie mowy – ale niektóre z nich mogą mieć (choć oczywiście nie muszą) charakter odwracalny. Dobrym przykładem odwracalnej zmiany psychologicznej jest umiejętność czytania i pisania, która niekiedy z braku treningu z czasem zanika i prowadzi do wtórnego analfabetyzmu, czy też analfabetyzmu funkcjonalnego (ramka 15.9). Techniczna umiejętność czytania i pisania zostaje zachowana, ale brakuje elementu najważniejszego, czyli zdolności rozumienia sensu tego, co się pisze i czyta.

PODSUMOWANIE

Istnieje wiele powodów, z jakich ludzie usiłują podtrzymywać istniejący stan rzeczy. Istnieje też wiele powodów, z których ludzie dążą do zmiany. Zarówno doświadczenie potoczne, jak i dane z badań psychologicznych potwierdzają obecność tych dwóch tendencji. Literatura psychologiczna przedstawia liczne dowody zmienności zachowań, nawyków, postaw, a nawet cech. Taki obraz wyłania się zarówno z porządkowania wyników badań, jak i z systematyzacji wyników procedur korekcyjnych – terapii, rehabilitacji i tym podobnych. Problemem wymagającym gruntownej analizy nadal pozostaje trwałość tych zmian.

---

[1] Podkreślenia wymaga fakt, że nie są to wyniki pojedynczego badania, ale rezultat metaanalizy syntetyzującej reultaty dużej grupy badań.

ZAKOŃCZENIE

Książka dobiega końca. W odróżnieniu jednak od książek, które mają początek i koniec, pytania – i te wielkie, i te mniejsze, a nawet te, zdawałoby się, mało ważne – nigdy się nie kończą. To największa wartość każdej dyscypliny naukowej.

Przedstawiony tu przegląd nie tylko przedstawia dziesiątki pytań – pokazuje też odpowiedzi na nie. Czasem odpowiedź jest (na razie) jedna, czasem jest ich wiele. To jednak, co wyłania się z prezentowanych w tej książce materiałów, prowadzi do ważnego wniosku: wiele pytań w psychologii zostało źle postawionych. Pytania o alternatywy – natura czy kultura, geny czy wychowanie, praca czy talent i wiele tym podobnych – przynoszą odpowiedzi wskazujące na koniunkcję: i natura, i kultura, i geny, i wychowanie, i talenty, i praca.

Istota rzeczy polega więc na tym, aby poszukiwać modeli integracyjnych, uwzględniających łączne oddziaływanie wielu czynników, także tych, które zazwyczaj traktuje się jako antagonistyczne. Pomagają w tym coraz bardziej wyrafinowane procedury statystycznej analizy danych. Istota rzeczy polega także na tym, aby analizując ważne kwestie psychologiczne, odwoływać się do wyników porządnych badań, a nie do wiedzy potocznej czy do poradników. Wiedza potoczna i poradniki są nieraz bardzo inspirujące, nieraz stawiają ważkie pytania. Problem w tym, że często proponują niezbyt mądre odpowiedzi.

Na koniec nie pozostaje mi nic innego, jak tylko apelować o stawianie kolejnych, własnych pytań – nieważne, czy ugruntowanych w dotychczasowej wiedzy, czy pytań amatorskich.

Gdy brakuje pytań, nie ma potrzeby poszukiwania odpowiedzi. Pytania otwierają drogę do poznania, odpowiedzi drogi tej nie zamykają.

BIBLIOGRAFIA

Abargouei, A. S., Janghorbani, M., Salehi-Marzijarani, M., Esmaillzadeh, A. (2012). Effect of dairy consumption on weight and body composition in adults: A systematic review and meta-analysis of randomized controlled clinical trials. *International Journal of Obesity, 36*(12), 1485–1493.

Abel, E. L., Kruger, M. L. (2009). Mortality salience of birthdays on day of death in the major leagues. *Death Studies, 33*(2), 175–184.

Abele, A., Petzold, P. (1994). How does mood operate in an impresion formation task? An information integration approach. *European Journal of Social Psychology, 24*, 173–187.

Abelson, R. P. (red.). (1968). *Theories of cognitive consistency, a source book*. Chicago: Rand, McNally i Co.

Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., Teasdale, J. (1978). Learned helplessness in human: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology, 87*, 49–74.

Ackerman, P. L. (1994). Intelligence, attention, and learning: Maximal and typical performance. W: D. K. Detterman (red.), *Current topics in human intelligence* (t. 4, s. 1–27). Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levison, D. J., Sanford, R. N. (1950). *The autoritarian personality*. New York: Harper.

Ai, A. L., Bolling, S. F., Peterson, C. (2000). The use of prayer by coronary artery bypass patients. *International Journal for the Psychology of Religion, 10*, 205–220.

Ainsworth, M. D. S., Bowlby, J. (1991). An ethological approach to personality development. *Journal of American Psychologist, 46*, 333–341.

Albert, A., Bulcroft, K. (1987). Pets and urban life. *Anthrozoös, 1*(1), 9–25.

Albert, A., Bulcroft, K. (1988). Pets, families, and the life course. *Journal of Marriage and the Family, 50*(2), 543–552.

Alicke, M. D., Klotz, M. L., Breitenbecher, D. L., Yurak, T. J., Vredenburg, D. S. (1995). Personal contact individuation, and the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*(5), 804–825.

Almendros, C., Carrobles, J. A., Rodríguez-Carballeira, Á. (2007). Former members' perceptions of cult involvement. *Cultic Studies Review, 6*(1), 1–20.

Altman, J. (1970). *Biologiczne podstawy zachowania*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Anderson, C. A., Lepper, M. R., Ross, L. (1980). Perseverance of social theories: The role of explanation in the persistence od discredited information. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 1037–1049.

Anderson, C. A., New, B. L., Speer, J. R. (1985). Argument availability as a mediator of social theory perseverance. *Social Cognition, 3*, 235–249.

Anderson, J. R. (1998). *Uczenie się i pamięć. Interpretacja zagadnień*. Warszawa: Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne.

Anderson, N. H. (1974). Cognitive algebra. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 7, s. 1–101). New York: Academic Press.

Anshel, M. H., Wrisberg, C. A. (1993). Reducing warm-up decrement in the performance of the tennis serve. *Journal of Sport and Exercise Psychology, 15*(3), 290–303.

Argyle, M. (1988). *Bodily communication*. London: Routledge.

Armstrong, D. M. (1982). *Materialistyczna teoria umysłu*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Armstrong, D. M., Malcolm, N. (1984). *Conciousness and causality*. Oxford: Blackwell.

Asch, S. E. (1946). Forming impression of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 41*, 258–290.

Asch, S. E. (2003). Potęga konformizmu. W: R. R. Hock (red.), *40 prac badawczych, które zmieniły oblicze psychologii. Fascynująca podróż w krainę nauki* (s. 349–354). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Baker, R. (1999). *Wojny plemników. Niewierność, konflikt płci oraz inne batalie łóżkowe*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.

Banarjee, R., Dittmar, H. (2008). What is beautiful and who is „cool"? Consumer culture and socialization. W: H. Dittmar (red.), *Consumer culture identity and well-being. The search for the „good life" and the „body perfect"* (s. 174–197). New York: Psychology Press.

Bandura, A. (1969). *Principles of behavior modification*. New York: Holt.

Bandura, A. (1973). *Aggression: a social learning analysis*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action; A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1991). Human Agency: The rhetoric and the reality. *American Psychologist, 46*, 157–162.

Bandura, A. (2007). *Teoria społecznego uczenia się*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Bańka, A. (1996). O profesjonalizmie psychologicznym i jego związkach z nauką oraz etyką. *Czasopismo Psychologiczne, 2*, 81–100.

Baran, T. (2011). Pomiar zjawiska infrahumanizacji „obcych" poprzez atrybucję słów typowo ludzkich i typowo zwierzęcych. *Psychologia Społeczna, 6*, 202–213.

Barash, D. P. (1977). *Sociobiology and behavior*. New York: Elsevier.

Bargh, J. (1999). Automatyzmy dnia powszedniego. *Czasopismo Psychologiczne, 5*, 209–256.

Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness intention, efficiency and control in social cognition. W: R. S. Wyer i T. K. Srull (red.), *Handbook of social cognition* (t.1, s. 1–40). Hillsdale (NJ): Erlbaum.

Bargh, J. A. (1998). Nieświadome potwierdzanie zachowaniem automatycznie aktywizowanych stereotypów. *Czasopismo Psychologiczne, 4*, 89–104.

Bargh, J. A. (1999). The cognitive monster: The case against the controllability of automatic stereotype effects. W: S. Chaiken i Y. Trope (red.), *Dual-process theories in social psychology* (s. 361–382). New York: The Guilford Press.

Baron, L. (2002). *Psychologia rodzaju*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Bar-Tal, D. (1989). Delegitimization: The extreme case of stereotyping and prejudice. W: D. Bar-Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski i W. Stroebe (red.), *Stereotyping and prejudice: Changing conceptions*. New York: Springer-Verlag.

Bar-Tal, D. (1990). Causes and consequences of deligitimization: Model of conflict and ethnocentrism. *Journal of Social Issues, 46*(1), 65–81.

Bartels, J. M., Ryan, J. J., Urban, L. S., Glass, L. A. (2010). Correlations between estimates of state IQ and FBI crime statistics. *Personality and Individual Differences, 48*, 579–583.

Bartlett, F. (1932). *Remembering: A study in experimental and social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.

Baumeister, R. F. (1982). A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin, 91*(1), 3–26.

Baumeister, R. F. (1996). Self-regulation and ego threat: motivated cognition, self deception, and destructive goal settings. W: P. M. Gollwitzer i J. A. Bargh (red.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (s. 27–47). New York, London: The Guilford Press.

Baumeister, R. F. (2013). *Siła woli*. Poznań: Media Rodzina.

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1252–1265.

Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., Vohs, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance

interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in the Public Interest, 4*, 1–44.

Baumeister, R. F., Heatherton, T. F., Tice, D. M. (2000). *Utrata kontroli. Jak i dlaczego tracimy zdolność do samokontroli*. Warszawa: PARPA.

Baumeister, R. F., Heatherton, T. F., Tice, D. M. (1993). When ego threats lead to self-regulation failure: Negative consequences of high self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*(1), 141–156.

Baumeister, R. F., Vohs, K. D., Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions in Psychological Science, 16*(6), 351–355.

Beck, A. T. (1967). *Deppression: causes and treatment*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Beecher, H. K. (1956). Evidence for increased efectiveness of placebo with increased stress. *American Journal of Physiology, 187*, 163–169.

Beelmann, A., Pfingsten, U., Lösel, F. (1994). Effects of training social competence in children: A meta-analysis of recent evaluation studies. *Journal of Clinical Child Psychology, 23*(3), 260–271.

Beilock, S. L., Lyons, I. M. (2009). Expertise and the mental simulation of action. W: K. D. Markman, W. M. P. Klein i J. A. Suhr (red.), *Handbook of imagination and mental simulation.* (s. 21–34). New York, NY, US: Psychology Press.

Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42*(2), 155–162.

Benson, H. (1975). *The relaxation response*. New York: Morrow.

Benstock, M., Haitovsky, Y. (2001). Lottomania and other anomalies in the market for lotto. *Journal of Economic Psychology, 22*, 721–744.

Berlyne, D. E. (1969). *Struktura i kierunek myślenia*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Bickerton, D. (1990). *Language and species*. Chicago: University of Chicago Press.

Bieri, J., Atkins, A. L., Briar, S., Lobeck, R., Miller, H., Tripoldi, T. (1970). The nature of cognitive structures. W: P. B. Warr (red.), *Thought and personality* (s. 160–173). Harmondworth: Penguin Books Ltd.

Bilewicz, M., Imhoff, R., Drogosz, M. (2011). The humanity of what we eat: Conceptions of human uniqueness among vegetarians and omnivores. *European Journal of Social Psychology, 41*(2), 201–209.

Bilikiewicz, T. (1989). *Psychiatria kliniczna* (VII ed. t. 2). Warszawa: Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich.

Błachnio, A., Przepiórka, A., Rowiński, T. (red.). (2010). *Internet in psychological research*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.

Blackburn, I. B. (1988). Psychological processes in depression. W: W. E. Miller i P. J. Cooper (red.), *Adult abnormal psychology* (s. 128–168). Edinburgh: Churchill Livingstone.

Block, N. (1995). On confusion about a function of consciousness. *Behavioral and Brain Sciences, 18*, 227–287.

Bobryk, J. (1992). *Przyczynowość i intencjonalność*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Wydziału Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego.

Bodenhausen, G. V., Shepard, L. A., Kramer, G. P. (1994). Negative affect in social judgement: The differential impact of anger and sadness. *European Journal of Social Psychology, 24*, 45–62.

Boggiano, A. K., Harackiewicz, J. M., Bessette, J. H., Main, D. S. (1985). Increasing childrens interest trough performance-contingent reward. *Social Cognition, 3*, 400–411.

Bohner, G., Wanke, M. (2004). *Postawy i zmiana postaw*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Bond, C. F., Atoum, A. O. (2000). International deception. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*.

Boon, J., Davies, G. (1996). Extrastimulus influences on eyewitness perception and recall: Hastrof and Cantril revisited. *Legal and Criminological Psychology, 1*, 155–164.

Borbely, A. (1990). *Tajemnice snu*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Boski, P. (1992). O byciu Polakiem w ojczyźnie i o zmianach tożsamości kulturowo-narodowej na obczyźnie. W: P. Boski, M. Jarymowicz i H. Malewska-Peyre (red.), *Tożsamość a odmienność kulturowa* (s. 71–212). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Botta, R. A. (2003). For your health? The relationship between magazine reading and adolescents' body image and eating diturbances. *Sex Roles, 48*, 389–399.

Bouchard, T. J. J. (1983). Do environmental similarities explain the similarity in intelligence of identical twins reared apart? *Intelligence, 7*, 175–184.

Bouchard, T. J. J., McGue, M. (1981). Familial studies of intelligence: A review. *Science, 212*, 223–250.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. W: J. Richardson (red.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (s. 24–258). New York: Greenwood Press.

Bower, G. H., Black, J. B., Turner, T. J. (1979). Scripts in memory for text. *Cognitive Psychology, 11*, 177–220.

Bowlby, J. (1982). *Attachment and loss: Attachment*. New York: Basic Books.

Bowlby, J. (1988). *A secure base: Parent – child attachment and healthy human development*. New York: Basic Books.

Bowman, R. L., DeLucia, J. L. (1992). Accuracy of self-reported weight: A meta-analysis. *Behavior Therapy, 23*(4), 637–655.

Bratton, S. P. (1995). The impact of induced mood states on the accuracy and efficiency of cognitive performance. *Dissertation Abstract, 55*, 5049.

Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.

Brehm, J. W., Stires, L. K., Sensenig, J., Shaban, J. (1966). The attractiveness of an eliminated choice alternative. *Journal of Experimental Social Psychology, 2*, 301–313.

Brigham, T. A. (1979). Some effects of choice on academic performance. W: L. C. Perlmuter i R. A. Monty (red.), *Choice and perceived control* (s. 131–141). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Brockmeier, B., Ulrich, G. (1993). Assymetries in expressive facial movement during experimentally induced positive versus negative mood states: A video-analytic study. *Cognition and Emotion, 7*, 393–405.

Brown, J. (1979). Learned helplessness trought modeling: Self-efficacy and social comparison processes. W: L. C. Perlmuter i R. A. Monty (red.), *Choice and perceived control*. Hillsdale NJ: Erlbaum.

Brown, J., Inouye, D. K. (1978). Learned helplessness trought modeling: The role of perceived similarity of competence. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 900–908.

Brown, R. (2006). *Procesy grupowe. Dynamika wewnątrzgrupowa i międzygrupowa*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Brown, R., Kulik, J. (1977). Flashbulb memories. *Cognition, 5*, 73–99.

Bruner, J. S., Postman, L. (1949). On the perception incongruity: A paradigm. *Journal of Personality, 18*, 206–223.

Bruner, J. S., Potter, M. C. (1964). Inference in visual recognition. *Science, 144*, 424–425.

Brycz, H. (2004). *Trafność spostrzegania własnych i cudzych zachowań*. Kraków: Impuls.

Brzeziński, J. (1996). *Metodologia badań psychologicznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Buber, M. (1958). *Hasidism and modern man*. New York: Harper.

Buber, M. (1986). *Opowieści chasydów*. Poznań: W drodze.

Buczny, J., Łukaszewski, W. (2008). Regulacja zachowania wytrwałego. *Czasopismo Psychologiczne*, 131–143.

Burger, J. M. (1981). Motivational biases in attribution of responsibility for an accident: A meta-analysis of the defensive – attribution hypothesis. *Psychological Bulletin, 90*, 496–512.

Burger, J. M. (1987). Desire for control and conformity to a perceived norm. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*(2), 355–360.

Burger, J. M. (1989). Negative reactions in perceived control. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 355–360.

Burger, J. M., McWard, J., Allen, C. A. (1989). Boundaries of self-control: Relinquishing control over aversive events. *Journal of Social and Clinical Psychology, 8*, 209–221.

Burke, M., Mathews, A. (1992). Autobiographical memory and clinical anxiety. *Cognition and Emotion, 6*, 23–35.

Burt, C. (1972). Inheritance of general intelligence. *American Psychologist, 27*, 175–190.

Buss, D. M. (1985). Biologia ewolucyjna a psychologia osobowości. O koncepcjach natury ludzkiej i różnicach międzyosobniczych. *Nowiny Psychologiczne, 9–10*, 24–48.

Buss, D. M. (1995). Psychological sex differences: origins through sexual selection. *American Psychologist, 50*(3), 164–168.

Buss, D. M. (1996). *Ewolucja pożądania*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Buss, D. M. (2001). *Psychologia ewolucyjna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Byrne, A., Eysenck, M. W. (1995). Trait anxiety, anxious mood and threat detection. *Cognition and Emotion,* 549–562.

Bżaława, I. T. (1970). *Nastawienie – podstawa regulacji psychicznej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Calder, N. (1970). *The mind of man. An investigation into current research on the brain and human nature*. New York: The Viking Press.

Calmels, C., Holmes, P., Lopez, E., Naman, V. (2006). Chronometric Comparison of Actual and Imaged Complex Movement Patterns. *Journal of Motor Behavior, 38*(5), 339–348.

Cameron, J., Pierce, W. D. (1994). Reinforcement, reward and intrinsic motivation: A meta-analysis. *Review of Educational Research, 64*, 363–423.

Campbell, J. D., Assanand, S., Di Paula, A. (2000). Structural features of the self-concept and adjustment. W: A. Tesser, R. B. Felson i J. M. Suls (red.), *Psychological perspectives on self and identity* (s. 67–90). Washington, DC: American Psychological Assotiation.

Campbell, J. D., Fairey, P. J. (1985). Effects of self-esteem, hypothetical explanations, and verbalization of expectancies on future performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*, 1097–1111.

Campbell, J. D., Fairey, P. J. (1989). Informational and normative routes to conformity: The effect of faction size as a function of norm extremity and attention to the stimulus. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 457–468.

Carmichael, L., Hogan, H. P., Walter, A. A. (1932). An experimental study of the effect of language on the reproduction of visually perceived form. *Journal of Experimental Psychology, 15*, 73–86.

Carver, C. S., Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: A control theory approach to human behavior*. New York: Springer Verlag.

Carver, C. S., Scheier, M. F. (2003). Self-regulatory perspectives on personality. W: T. Millon i M. J. Lerner (red.), *Handbook of*

psychology: Personality and social psychology, (t. 5, s. 185–208). Hoboken, NJ, US: John Wiley i Sons Inc.

Carver, C. S., Scheier, M. F., Shah, J. Y., Gardner, W. L. (2008). Feedback processes in the simultaneous regulation of action and affect. *Handbook of motivation science.* (s. 308–324). New York, NY US: Guilford Press.

Casto, S. D., DeFries, J. C., Fulker, D. W. (1995). Multivariate genetic analysis of Wechsler Intelligence Scale for Children – Revised (WISC–R factors). *Behavior Genetics, 25*, 25–32.

Cattel, R. B., Horn, J. L. (1978). A check on the theory of fluid and cristalized intelligence with description of new subset designs. *Journal of Educational Psychology, 15*, 139–164.

Ceci, S. J., Loftus, E. F., Leichtman, M. D., Bruck, M. (1994). The possible role of source misattribution in the creation of false beliefs among preschoolers. *International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis, 42*, 304–320.

Chalmers, D. (2010). *Świadomy umysł. W poszukiwaniu teorii fundamentalnej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Chen, M., Bargh, J. A. (1998). Nieświadome potwierdzanie zachowaniem automatycznie aktywizowanych stereotypów. *Czasopismo Psychologiczne, 4*, 89–104.

Chomsky, N. (1957). *Syntactic Structures*. The Hague: Mouton Publishers.

Chomsky, N. (1986). *Knowledge of language: Its nature, origin and use*. New York: Praeger.

Christakis, N. A., Fowler, J. H. (2011). *W sieci. Jak sieci społeczne kształtują nasze życie*. Sopot: Smak Słowa.

Cialdini, R. (1994). *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Cialdini, R., Borden, R. J., Thorne, A., Walker, M. R., Freeman, S., Sloan, L. R. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 366–375.

Coates, D. D. (2012). „Cult commitment" from the perspective of former members: Direct rewards of membership versus dependency inducing practices. *Deviant Behavior, 33*(3), 168–184.

Convay, M. A., Singer, J. A., Tagini, A. (2004). The Self and autobiographical memory: Correspondence and coherence. *Social Cognition, 22*, 491–529.

Cox, C. R., Goldenberg, J. L., Arndt, J., Pyszczynski, T. (2007). Mother's Milk: An Existential Perspective on Negative Reactions to Breast-Feeding. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*(1), 110–122.

Crowne, D. P., Marlowe, D. (1965). *The approval motive*. New York: Wiley.

Cunningham, M. R. (1981). Sociobiology as a suplementary paradigm for social psychological research. W: L. Wheeler (red.), *Review of personality and social psychology* (t. 2, s. 69–106). Beverly Hills: Sage.

Curci, A., Luminet, O., Finkenauer, C., Gisle, L. (2001). Flashbulb memories in social groups: A comparative test-retest study of the memory of French President Mitterand's death in a French and a Belgian group. *Memory, 9*, 81–101.

Czapiński, J. (1985). *Wartościowanie – zjawisko inklinacji pozytywnej. O naturze optymizmu*. Wrocław: Ossolineum.

Czapiński, J. (1988). *Wartościowanie – efekt negatywności. O naturze realizmu*. Wrocław: Ossolineum.

Damasio, A. R. (2000). *Tajemnica świadomości*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.

Daszkowski, J. (1988). *Wpływ pracy grupowej na wysiłek w realizacji zadań*. Wrocław: Ossolineum.

Davidson, R. J. (1998). O emocji, nastroju i innych pojęciach afektywnych. W: P. Ekman i R. J. Davidson (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia* (s. 50–54). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Dawkins, R. (1996). *Samulubny gen*. Warszawa: Prószyński i S-ka.

Dawkins, R. (1997). *Ślepy zegarmistrz czyli jak ewolucja dowodzi, że świat nie został zaplanowany*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Dawson, D. (1996). The origins of war: biological and anthropological theories. *History and Theory, 35*(1), 1–28.

Dec, K., Waleszczyk, W. J., Wróbel, A., Harutiunian-Kozak, B. A. (2001). The spatial substructure of the visual receptive fields in the cat's superior colliculus. *Archives Italiennes Biologie, 139*, 337–356.

DeCharms, R. (1968). *Personal causation: The internal affective determinants of behavior*. New York: Academic Press.

Deci, E. L. (1971). The effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 18*, 105–115.

Deci, E. L. (1972). Intrinsic motivation, extrinsic reinforcement, and inequity. *Journal of Personality and Social Psychology, 22*, 113–120.

Deci, E. L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum Press.

Deci, E. L., Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self determination in human behavior*. New York: Plenum Press.

Delgado Rodríguez, N., Rodríguez-Pérez, A., Vaes, J., Betancor Rodríguez, V., Leyens, J.-P. (2012). Contextual variations of infrahumanization: The role of physical context and territoriality. *Basic and Applied Social Psychology, 34*(5), 456–466.

Deregowski, J. (1972). The role of symmetry in pattern reproduction by Zambian children. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 3*, 303–307.

Deutsch, M., Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 51*(3), 629–636.

Devlin, B., Daniels, M., Kathryn, R. (1997). The heritability of IQ. *Nature, 338*, 468–471.

Di Nuovo, S., De La Cruz, V., Conti, D., Buono, S., Di Nuovo, A. (2014). Mental Imagery: Rehabilitation through simulation. *Life Span and Disability, 17*(1), 89–118.

Dion, K., Berscheid, E., Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 285–290.

Dolińska, B. (1999). Placebo. Siła sugestii. *Przegląd Psychologiczny, 42*, 241–257.

Dolińska, B. (2011). *Placebo.* Sopot: Smak Słowa.

Doliński, D. (1989). Hipoteza atrybucji defensywnej w świetle badań empirycznych. *Przegląd Psychologiczny, 32*, 83–103.

Doliński, D. (1992). *Przypisywanie moralnej odpowiedzialności*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Doliński, D. (1993a). *Orientacja defensywna*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Doliński, D. (1993b). Przekonania na temat regulatorów uczciwości w sytuacji pokusy. *Zeszyty Naukowe WSP Opole. Psychologia, 8*, 39–54.

Doliński, D. (1993c). Racjonalne i egotystyczne mechanizmy unikania kontroli nad biegiem zdarzeń. W: M. Kofta (red.), *Psychologia aktywności: zaangażowanie, sprawstwo, bezradność* (s. 117–132). Poznań: Wydawnictwo Nakom.

Doliński, D. (1996). The mystery of Polish soul. B. W. Johnson's effect a rebours. *European Journal of Social Psychology, 26*, 1001–1005.

Doliński, D. (2000a). *Psychologia wpływu społecznego*. Wrocław: Towarzystwo Przyjaciół Ossolineum.

Doliński, D. (2000b). Emocje, poznanie i zachowanie. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (s. 369–395). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Doliński, D. (2000c). Mechanizmy wzbudzania emocji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 319–349). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Doliński, D. (2002). Hiperuległość. W: M. Lewicka i J. Ł. Grzelak (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne* (s. 103–116). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Doliński, D., Gromski, W., Szmajke, A. (1986). Rzucanie kłód pod własne nogi. Jonesa i Berglasa teoria autohandicapu. *Przegląd Psychologiczny, 29*, 645–672.

Doliński, D., Gromski, W., Zawisza, E. (1987). Unrealistic pessimism. *The Journal of Social Psychology, 127*, 511–516.

Doliński, D., Nawrat, R. (1998). Fear-then-relief procedure for producing compliance. Beware when the danger is over. *Journal of Experimental Social Psychology, 34*, 27–50.

Dollard, J., Doob, L. W., Miller, N. E., Mowrer, O. H., Sears, R. R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven, CT: Yale University Press.

Drat-Ruszczak, K. (2000). Teorie osobowości – podejście psychodynamiczne i humanistyczne. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 601–652). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Driver, M. J., Streufert, S. (1965). *The general of incongruity adaptation level (GIAL) hypothesis: I. An analysis and integration of cognitive approaches to motivation* (No. 114). Lafayette: Purdue University.

Driver, M. J., Streufert, S. (1966). *The general of incongruity adaptation level (GIAL) hypothesis: II. Incongruity motivation to affect, cognition, and activation-arousal theory* (No. 148). Lafayette: Purdue University.

Dubois, M., Pansu, P. (2004). Facial Attractiveness, Applicants' Qualifications, and Judges' Expertise About Decisions in Preselective Recruitment. *Psychological Reports, 95*(3, Pt2), 1129–1134.

Duck, S. (1976). Interpersonal communication in developing acquaintance. W: G. R. Miller (red.), *Explorations in interpersonal communication.* Oxford, England: Sage.

Dudek, Z. W., Jaszewska, M. (2013). *Psychologia mitów greckich. Prawda symboli i archetypów*. Warszawa: Eneteia.

Dweck, C. (2013). *Nowa psychologia sukcesu*. Warszawa: Muza SA.

Dweck, C. S. (1996). Implicit theories as organizers of goals and behavior. W: P. M. Golwitzer i J. A. Bargh (red.), *The psychology of action: linking cognition and motivation to behavior* (s. 69–90). New York, London: The Guilford Press.

Dweck, C. S. (2000). *Self-theories: Their role in motivation, personality, and development*. Philadelphia: Psychology Press.

Dymkowski, M. (1989). Wykonanie zadań w sytuacji zaangażowania „ja" jako efekt interakcji oczekiwań oraz informacji zwrotnych o wyniku. *Przegląd Psychologiczny, 32*, 185–203.

Dymkowski, M. (1993). *Poznawanie siebie. Umotywowane sprawdziany wiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Dymkowski, M. (1996). *Samowiedza w okowach przywdziewanych masek*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Dysvik, A., Kuvaas, B. (2013). Intrinsic and extrinsic motivation as predictors of work effort: The moderating role of achievement goals. *British Journal of Social Psychology, 52*(3), 412–430.

Eagly, A. H., Chen, S., Chaiken, S., Shaw-Barnes, K. (1999). The impact of attitudes on memory: An affair to remember. *Psychological Bulletin, 125*, 64–89.

Eccles, J. C. (1979). *The human mystery*. Berlin: Springer.

Eco, U. (2005). *Historia piękna*. Warszawa: Dom Wydawniczy Rebis.

Eco, U. (2007). *Historia brzydoty*. Warszawa: Dom Wydawniczy Rebis.

Eibl-Eibesfeldt, I. (1987). *Miłość i nienawiść*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Ekman, P. (1980). *The face of man*. New York: Garland Publishing.

Ekman, P. (1997). *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Ekman, P. (1998). Nastroje, emocje i cechy. W: P. Ekman i R. J. Davidson (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia* (s. 54–56). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Eliasz, A. (1993). *Psychologia ekologiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Emery, P. G. (2000). Greeting, congratulating and commiserating in Omani Arabic. *Language, Culture and Curriculum, 13*, 196–216.

Engeln-Maddox, R. (2006). Buying a beauty standard or dreaming of a new life? Expectations associated with media ideals. *Psychology of Women Quarterly, 30*(3), 258–266.

Enticott, P. G., Johnston, P. J., Herring, S. E., Hoy, K. E., Fitzgerald, P. B. (2008). Mirror neuron activation is associated with facial emotion processing. *Neuropsychologia, 46*(11), 2851–2854.

Epstein, S. (1986). Anxiety, arousal, and the self-concept. W: C. D. Spielberger i I. G. Sarason (red.), *Stress and anxiety* (s. 265–305). Washington: Hemisphere.

Epstein, S. (1990). Wartości z perspektywy poznawczo-przeżyciowej teorii „ja". W: J. Reykowski, N. Eisenberg i E. Staub (red.) *Indywidualne i społeczne wyznaczniki wartościowania*. Wrocław: Ossolineum.

Epstein, S. (1992). The cognitive self, the psychoanalityc self and the forgotten self. *Psychological Inquiry, 3*, 34–37.

Epton, T., Harris, P. R., Kane, R., van Koningsbruggen, G. M., Sheeran, P. (2015). The impact of self-affirmation on health-behavior change: A meta-analysis. *Health Psychology, 34*(3), 187–196.

Ericsson, K. A., Krampe, R. T., Tesch-Römer, C. (1993). The role of deliberate practice in the acquisition of expert performance. *Psychological Review, 100*(3), 363–406.

Ertel, S. (1986). Language, thought and culture: Toward a mergence of diverging problem fields. W: I. Kurcz, G. W. Sugar i J. H. Danks (red.), *Knowledge of language* (s. 139–163). Amsterdam: North Holland.

Etcoff, N. (2000). *Przetrwają najpiękniejsi*. Warszawa: Wydawnictwo CiS, Wydawnictwo W.A.B.

Evans, F. J. (1985). Expectancy, therapeutic instructions, and placebo response. W: L. White, B. Tursky i G. E. Schwartz (red.), *Placebo: Theory, research and mechanisms*. New York: The Guilford Press.

Falkowski, A., Feret, B. (1990). Prototype and exemplar models in categorization: A simulatory comparison analysis. *Polish*

Psychological Bulletin, 21, 199–213.

Falkowski, A., Tyszka, T. (2001). *Psychologia zachowań konsumenckich*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Fatyga, B. (2005). *Dzicy z naszej ulicy. Antropologia kultury młodzieżowej*. Warszawa: Instytut Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego.

Faver, C. A., Strand, E. B. (2003). Domestic violence and animal cruelty: Untangling the web of abuse. *Journal of Social Work Education, 39*(2), 237–253.

Faver, C. A., Strand, E. B. (2007). Fear, guilt, and grief: Harm to pets and the emotional abuse of women. *Journal of Emotional Abuse, 7*(1), 51–70.

Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by witch attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. W: M. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 33, s. 75–109). San Diego: Academic Press.

Feingold, A. (1994). Gender differences in personality: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 116*, 429–456.

Feingold, A., Mazzella, R. (1998). Gender differences in body image are increasing. *Psychological Science, 9*, 190–195.

Feinstein, A. R. (1985). *Clinical epidemiology: The architecture of clinical research*. Philadelphia: W.B. Saunders.

Ferguson, C. J. (2013). W: The eye of the beholder: Thin-ideal media affects some, but not most, viewers in a meta-analytic review of body dissatisfaction in women and men. *Psychology of Popular Media Culture, 2*(1), 20–37.

Feschbach, S. (1990). Psychology, human violence and the search for peace: Issues in science and social values. *Journal of Social Issues, 46*, 183–198.

Feshbach, S., Singer, R. D. (1957). The effects of fear arousal and suppression of fear upon social perception. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 55*(3), 283–288.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston Ill: Row, Peterson.

Fila-Jankowska, A. (2010). *W poszukiwaniu samooceny autentycznej*. Warszawa: Academica.

Finkel, D., Pedersen, N. L., McGue, M., McClearn, G. E. (1995). Heritability of cognitive abilities in adult twins: Comparison of Minnesota and Swedish data. *Behavior Genetics, 25*, 421–431.

Fischhoff, B., Beyth, R. (1975). I knew it would happen: Remembered probabilities of once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance 13*, 1–16.

Fischhoff, B., Slovic, P., Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3*(4), 552–564.

Fiske, S. T., Linville, P. (1980). What does the schema concept buy us? *Personality and Social Psychology Bulletin, 6*(4), 543–557.

Fiske, S. T., Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition*. New York: Addison Wesley.

Flammer, A. (1995). Developmental analysis of control beliefs. W: A. Bandura (red.), *Self-efficacy in changing societies* (s. 69–113). Cambridge: Cambridge University Press.

Flanagan, G. W. (1973). *Dziewięć pierwszych miesięcy życia*. Warszawa: Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich.

Fleck, D. E. (1998). Intentional forgetting in explicit and implicit memory: The role of attention suppression and retrieval inhibition. *Dissertation Abstracts International, 58*, 6252.

Fletcher, G. J. O. (1985). Psychologia a zdrowy rozsądek. *Nowiny Psychologiczne, 9–10*, 2–23.

Flynn, J. R. (2012). *O inteligencji inaczej*. Sopot: Smak Słowa.

Fonberg, E. (1979). *Nerwice i emocje, fizjologiczne mechanizmy*. Wrocław: Ossolineum.

Ford, T. E., Kruglanski, A. W. (1995). Effects of epistemic motivations on the use of accessible constructs in social judgement. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 950–962.

Forgas, J. P. (1999). On feeling good and being rude: Affective influences on language use and request formulations. *Journal of Personality and Social Psychology, 76*, 928–939.

Forgas, J. P., Bower, G. H. (1987). Mood effects on person-perception judgements. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 53–60.

Forgas, J. P., Moylan, S. J. (1988). After the movies: Transient mood and social judgements. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13*, 467–477.

Fox-Tree, J. E. (1999). Listening in on monologues and dialogues. *Discourse processes, 27*, 35–53.

Frączek, A., Zumkley, H. (red.). (1993). *Socjalizacja i agresja*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Fraser, S. C. (1974). *Deindividuation. Effects of anonymity on aggression in child* (Nieopublikowany raport): University of Southern California.

Freedman, J. L., Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique, *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 196–202.

Frey, D. (1981). The effect of negative feedback about oneself and cost of information on preference for information about the source of this feedback. *Journal of Experimental Social Psychology, 17*, 42–50.

Friedman, R., Elliot, A. J. (2008). The effect of arm crossing on persistence and performance. *European Journal of Social Psychology, 38*(3), 449–461.

Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Frijda, N. H. (1998). Różnorodność afektu: emocje i zdarzenia, nastroje i sentymenty. W: P. Ekman i R. J. Davidson (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia* (s. 56–63). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Gaerder, E. (2000). Gender politics: The focus on women in the memory debates. *Journal of Child Sexual Abuse, 9*, 91–106.

Gallup, G. G. (1970). Chimpanzees: Self-recognition. *Science, 167*, 86–87.

Gallup, G. G. (1979). Self-awareness in primates. *American Scientist, 67*, 417–421.

Gallup, G. G., Castelli, J. (1989). *The people's religion*. New York: Macmillan.

Galton, F. (1878). Composite portraits. *Nature, 18*, 97–100.

Gardner, B., de Bruijn, G.-J., Lally, P. (2011). A systematic review and meta-analysis of applications of the Self-Report Habit Index to nutrition and physical activity behaviours. *Annals of Behavioral Medicine, 42*(2), 174–187.

Gardner, H. (2002). *Inteligencje wielorakie. Teoria w praktyce*. Poznań: Media Rodzina.

Gardner, H. (2009). *Inteligencje wielorakie. Nowe horyzonty w teorii i praktyce*. Warszawa: MT Biznes.

Gardner, R. W. (1970). Differences in cognitive structures. W: P. B. Warr (red.), *Thought and personality* (s. 223–236). Harmondsworth: Penguin Book Ltd.

Gazzaniga, M. S. (2013). *Kto tu rządzi – ja czy mój mózg*? Sopot: Smak Słowa.

Gentile, B., Twenge, J. M., Campbell, W. K. (2010). Birth cohort differences in self-esteem, 1988–2008: A cross-temporal meta-analysis. *Review of General Psychology, 14*(3), 261–268.

Gentry, M., Herrmann, D. J. (1990). Memory contrivances in everyday life. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16*, 241–253.

Ghiglieri, M. P. (2001). *Ciemna strona człowieka*. Warszawa: Wydawnictwo CiS, Wydawnictwo WAB.

Guthrie, E. R. (1964). Osobowość w świetle teorii uczenia się. W: J. Reykowski (red.), *Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej* (s. 75–101). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Gildersleeve, K., Haselton, M. G., Fales, M. R. (2014a). Do women's mate preferences change across the ovulatory cycle?

A meta-analytic review. *Psychological Bulletin, 140*(5), 1205–1259.

Gildersleeve, K., Haselton, M. G., Fales, M. R. (2014b). Meta-analyses and p-curves support robust cycle shifts in women's mate preferences: Reply to Wood and Carden (2014) and Harris, Pashler, and Mickes (2014). *Psychological Bulletin, 140*(5), 1272–1280.

Gilli, G., Marchetti, A., Siegal, M. (2001). Children's incipient ability to distinguish mistakes from lies: An Italian investigation. *International Journal of Behavioral Development, 25*, 88–92.

Gladwell, M. (2010). *Poza schematem. Sekrety ludzi sukcesu*. Kraków: Znak

Gliszczyńska, X. (1983). *Człowiek jako podmiot życia społecznego*. Wrocław: Wydawnictwo Ossolineum.

Głębocka, A. (2005). Treści związane z wizerunkiem ciała w przekazach prasowych (na przykładzie miesięczników „Playboy" i „Twój Styl"). W: A. Barska i E. Mandal (red.), *Tożsamość społeczno-kulturowa płci* (s. 75–105). Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.

Głębocka, A. (2009). *Niezadowolenie z wyglądu a rozpaczliwa kontrola wagi*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.

Głębocka, A., Kulbat, J. (red.). (2005). *Wizerunek ciała. Portret Polek*. Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.

Gleigewicht, B., Kucharczyk, J., Steinhaus, H. (1960). Uwagi o grach liczbowych. *Zastosowania matematyki, 5*, 21–33.

Glicksohn, J., Gvirtsman, D., Offer, S. (1995–1996). The compensatory nature of mood. *Imagination, Cognition and*

Personality, 15, 385–396.

Goertz, W., Hülsheger, U. R., Maier, G. W. (2014). The validity of specific cognitive abilities for the prediction of training success in Germany: A meta-analysis. *Journal of Personnel Psychology, 13*(3), 123–133.

Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. Garden City: Doubleday.

Goffman, E. (1981). *Człowiek w teatrze życia codziennego*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Gołaszewska, M. (1985). *Zarys estetyki*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Goldenberg, J. L. (2005). The Body Stripped Down. An Existential Account of the Threat Posed by the physical body. *Current Drrections in Psychological Science, 14*, 224–228.

Goleman, D. (1997). *Inteligencja emocjonalna*. Poznań: Media Rodzina.

Golle, J., Mast, F. W., Lobmaier, J. S. (2014). Something to smile about: The interrelationship between attractiveness and emotional expression. *Cognition and Emotion, 28*(2), 298–310.

Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist, 54*(7), 493–503.

Gollwitzer, P. M., Heckhausen, H., Steller, B. (1990). Deliberative and implemental mind-sets: Cognitive tuning toward congruous thoughts and information. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*(6), 1119–1127.

Gonzalez-Mulé, E., Mount, M. K., Oh, I.-S. (2014). A meta-analysis of the relationship between general mental ability and

nontask performance. *Journal of Applied Psychology, 99*(6), 1222–1243.

Goodall, J. (1995). *Przez dziurkę od klucza*. Warszawa: Prószyński i S-ka.

Goodman, M. P. (2011). Female genital cosmetic and plastic surgery: A review. *Journal of Sexual Medicine, 8*(6), 1813–1825.

Gottfredson, L. S. (1997). Mainstream science on intelligence: An editorial with 52 signatories, history, and bibliography. *Intelligence, 24*, 13–23.

Gottfredson, L. S. (2003). Dissecting practical intelligence theory: Its claims and evidence. *Intelligence, 31*(4), 343–397.

Gould, S. J. (1991a). *Niewczesny pogrzeb Darwina*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Gould, S. J. (1991b). Socjobiologia a natura ludzka. W: B. Szacka i J. Szacki (red.), *Człowiek zwierzę społeczne* (s. 452–457). Warszawa: Czytelnik.

Grabe, S., Ward, L. M., Hyde, J. S. (2008). The role of the media in body image concerns among women: A meta-analysis of experimental and correlational studies. *Psychological Bulletin, 134*(3), 460–476.

Grabowska, A. (2001). Na styku świadomości i nieświadomości. Logiczny świat absurdalnych zjawisk. W: R. K. Ohme, M. Jarymowicz i J. Reykowski (red.), *Automatyzmy w procesach przetwarzania informacji* (s. 25–42). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Rosenblatt, A., Veeder, M., Kirkland, S., i in. (1990). Evidence for terror management theory II: The effects mortality salience on

reactions to those who treaten or bolster the cultural worldview. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 308–313.

Greenberg, J., Simon, L., Pyszczynski, T., Solomon, S., Chatel, D. (1992). Terror management and tolerance: Does mortality salience always intensify negative reactions of others who threaten one's worldview? *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 212–220.

Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35*, 603–618.

Gregory, W. L., Cialdini, R. B., Carpentier, K. H. (1982). Self-relevant scenarios as mediators of likelihood estimates and compliance: Does imagining make it do? *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 88–96.

Gromski, W. (1985). Rozwojowe konsekwencje ograniczenia swobody wyboru. W: Z. Kwieciński (red.), *Zagrożenia, możliwości i potrzeby wspomagania rozwoju* (s. 32–59). Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

Grubinger, R. (1966). Kenntnis des Reproduktionstermins und Lernerfolg. *Psychologische Rundschau, 4*, 259–265.

Gruenfeld, D. H., Keltner, D. J., Anderson, C. (2003). The effects of power on those who possess it: How social structure can affect social cognition. W: G. V. Bodenhausen i A. J. Lambert (red.), *Foundations of Social Cognition: A Festschrift in Honor of Robert S. Wyer, Jr.* (s. 237–261). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Grzegołowska-Klarkowska, H. J. (1986). *Mechanizmy obronne osobowości*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Grzelak, J. (1978). *Konflikt interesów*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Grzelak, J. (1993). Bezradność społeczna. Szkic teoretyczny. W: M. Kofta (red.), *Psychologia aktywności: zaangażowanie, sprawstwo, bezradność* (s. 225–248). Poznań: Wydawnictwo Nakom.

Grzelak, J. L. (1995). Sytuacyjna zmienność preferencji społecznych. W: W. Łukaszewski (red.), *W kręgu teorii czynności* (s. 69–86). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Grzelak, J. L. (2002). Kontrola, preferencje kontroli, postawy wobec problemów społecznych. W: M. Lewicka i G. J. L. (red.), *Jednostka i społeczeństwo* (s. 131–148). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Gudykunst, W. B., Ting-Toomey, S. (1988). Culture and affective communication. *American Behavioral Scientist, 31*, 384–400.

Guéguen, N. (2008). The effect of a woman's smile on men's courtship behavior. *Social Behavior and Personality, 36*(9), 1233–1236.

Guéguen, N., Lamy, L. (2013). Women's hair color and survey response rate: A field experiment. *Journal of Human Behavior in the Social Environment, 23*(3), 383–387.

Guillot, A., Collet, C. (2005). Duration of Mentally Simulated Movement: A Review. *Journal of Motor Behavior, 37*(1), 10–20.

Guiraud, P. (1974). *Semiologia*. Warszawa: Wiedza Powszechna.

Gulevich, G., Dement, W., Johnson, L. (1966). Psychiatric and EEG observations on a case of prolonged (264h) wakefulness. *Archives of General Psychiatry, 15*, 29–35.

Gunsch, M., Brownlow, S., Haynes, S. E., Mabe, Z. (2000). Differential linguistic content of various forms of political advertising. *Journal of Broadcasting and Electronic Media, 44*, 27–42.

Gustafsson, J.-E. (1984). A unifying model for the structure of intellectual abilities. *Intelligence, 8*(3), 179–203.

Hadamard, J. S. (1964). *La théorie des équations aux dérivées partielles*. Peking: Editions Scientifiques.

Haddock, G., Zanna, M. P., Esses, V. M. (1994). Mood and the expression of intergroup attitudes: The moderating role of affect intensity. *European Journal of Social Psychology, 24*, 189–205.

Haidt, J. (2014). *Prawy umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?* Sopot: Smak Słowa.

Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behavior. I and II. *Journal of Theoretical Biology, 7*, 1–52.

Hample, D. (1980). Purposes and effects of lying. *Southern Speech Communication Journal, 46*, 33–47.

Harlow, H. F. (1969). Miłość u dzieci rezusów. W: K. Jankowski (red.), *Środowisko i życie psychiczne* (s. 31–57). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Harris, J. R. (2001). *Geny czy wychowanie? Co wyrośnie z naszych dzieci i dlaczego*. Warszawa: Jacek Santorski & Co. Wydawnictwo.

Harris, J. R. (2010). *Każdy inny. O naturze ludzi i niepowtarzalności człowieka*. Sopot: Smak Słowa.

Harris, M., Barrett, M., Jones, D., Brookes, S. (1988). Linguistic input and early word meaning. *Journal of Child Language, 15*,

77–94.

Hart, D., Field, N. P., Garfinkle, J. R., Singer, J. L. (1997). Representations of self and other: A semantic space model. *Journal of Personality, 65*, 77–105.

Hartshorne, H., May, M. A. (1928). *Studies in the nature of character* (t. 1 Studies in deceit). New York: Macmillan.

Hartshorne, H., May, M. A. (1929). *Studies in the nature of character* (t. 2 Studies in service and self-control). New York: Macmillan.

Hastrof, A., Cantril, H. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49*, 129–134.

Hebb, D. O. (1949). *The organization of behavior*. New York: Wiley and Sons.

Hebb, D. O. (1953). Heredity and environment in mamalian behaviour. *British Journal of Animal Behaviour, 1*, 43–47.

Hebb, D. O. (1955). Drive and CNS (conceptual nervous system). *Psychological Review, 62*, 243–254.

Hebb, D. O. (1969). *Podręcznik psychologii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Hefferman, B. T. (1972). The early biography of everyman. W: T. W. Hilgers i D. J. Horan (red.), *Abortion and social justice*. New York: Sheed Ward Inn.

Hefferman, T. M. (2008). The impact of excessive alcohol use on prospective memory: A brief review. *Current Drug Abuse Review, 1*, 36–41.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.

Heine, S. J., Proulx, T., Vohs, K. D. (2006). The Meaning Maintenance Model: On the Coherence of Social Motivations. *Personality and Social Psychology Review, 10*(2), 88–110.

Henslin, J. M. (1967). Craps and magic. *American Journal of Sociology, 73*, 316–330.

Hernstein, R. J., Murray, C. (1994). *The bell curve: Intelligence and class structure in American life*. New York: Free Press.

Hernstein, R. J. (1973). *IQ in the meritocracy*. Boston: Little, Brown.

Herzyk, A. (2001). Nieświadomość percepcyjna, poznawcza i emocjonalna z perspektywy neurologii klinicznej. W: R. K. Ohme, M. Jarymowicz i J. Reykowski (red.), *Automatyzmy w procesach przetwarzania informacji* (s. 43–58). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Hess, E. H. (1969). Wdrukowanie u zwierząt. W: K. Jankowski (red.), *Środowisko a życie psychiczne* (s. 97–108). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Higgins, E. T. (2012). *Beyond pleasure and pain: How motivation works*. New York: Oxford University Press.

Higgins, E. T., Tykocinski, O. (1992). Self-descrepencies and biographical memory: Personality and cognition at the level of psychological situation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*(5), 527–535.

Higgins, T. E. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review, 94*, 319–340.

Higgins, T. E. (1989). Continuities and discontinuities in self-regulatory processess: A developmental theory relating self and affect. *Journal of Personality, 57*, 407–444.

Higgins, T. E., Roney, C. J. R., Crowe, E., Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*(2), 276–286.

Hilgard, E. R. (1967). *Wprowadzenie do psychologii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Hilgard, E. R., Marquis, D. G. (1968). *Procesy warunkowania i uczenia się*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Ho, I. T., Hau, K.-T. (2008). Academic achievement in the Chinese context: The role of goals, strategies, and effort. *International Journal of Psychology, 43*(5), 892–897.

Hobfoll, S. E. (1989). Conservation of resources: A new atempt at conceptualizing stress. *American Psychologist, 44*, 513–524.

Hobfoll, S. E. (2002). Social and psychological resources and adaptation. *Review of General Psychology, 6*(4), 307–324.

Hobfoll, S. E. (2006). *Stres, kultura, społeczność. Psychologia i filozofia stresu*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Hockett, C. F. (1968). *Kurs językoznawstwa współczesnego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Hoffman, A. (1997). *Wokół ewolucji*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Hoffman, B. J., Woehr, D. J., Maldagen-Youngjohn, R., Lyons, B. D. (2011). Great man or great myth? A quantitative review of the relationship between individual differences and leader effectiveness. *Journal of Occupational and Organizational Psychology, 84*(2), 347–381.

Hoffman, E. (1995). *Zagubione w przekładzie*. Londyn: Aneks.

Holloway, M. (1999). Flynn effect. *Scientific American, 208*, 37–42.

Holtgraves, T., Lasky, b. (1999). Linguistic power and persuasion. *Journal of Language and Social Psychology, 18*, 196–205.

Hosey, G. R., Jaques, M., Pitts, A. (1997). Drinking from tails: Social learning of a novel behaviour in a group of ring-tailed lemurs (Lemur Catta). *Primates, 38*, 415–422.

Hosoda, M., Stone-Romero, E. F., Coats, G. (2003). The effects of physical attractiveness on job-related outcomes: A meta-analysis of experimental studies. *Personnel Psychology, 56*(2), 431–462.

Howe, M. L., Corage, M. L. (1993). On resolving the enigma of infantile amnesia. *Psychological Bulletin, 113*, 305–326.

Howell, W. C. (1971). Uncertainty from internal and external sources: a clear case of overconfidence. *Journal of Experimental Psychology, 89*, 240–243.

Huang, C. (2010). Mean-level change in self-esteem from childhood through adulthood: Meta-analysis of longitudinal studies. *Review of General Psychology, 14*(3), 251–260.

Huesmann, L. R., Eron, L. D. (red.). (1986). *Television and aggressive child: A cross national comparison*. Hillsdale, NJ: LEA Publishers.

Hull, C. L. (1920). Quantitative aspects of evolution of concepts: An experimental study. *Psychological Monographs, 28*(1), 1–86.

Hunt, E. B. (1980). Intelligence as an information-processing concept. *British Journal of Psychology, 71*(4), 449–474.

Hunt, E., Lansman, M. (1986). Unified model of attention and problem solving. *Psychological Review, 93*(4), 446–461.

Hunt, J., Cooper, M. (2001). Selective memory bias in women with bulimia nervosa and women with depression. *Behavioural and Cognitive Psychotherapy, 29*, 93–102.

Hyde, J. S. (1997). Gender differences in cognition: Results from meta-analyses. W: P. J. Caplan, M. Crawford, J. Hyde i J. T. Richardson (red.), *Gender differences in human cognition. Counterpoints: Cognition, memory and language*. New York: Oxford University Press.

Hyde, J. S., Frost, L. A. (1993). Meta-analysis in the psychology of women. W: F. L. Denmark i M. A. Paludi (red.), *Psychology of women: A handbook of issues and theories* (s. 67–103). Wetsport: Greenwood Press.

Hyman, I. E., Loftus, E. F. (1998). Errors in autobiographical memory. *Clinical Psychology Review, 18*, 933–947.

Hyman, I. E., Neisser, U. (1992). The role of the self in recollections of a seminar. *Journal of Narrative and Life History, 2*, 81–103.

Hyman, I., Husband, T. H., Billings, F. J. (1995). False memories of childhood experiences. *Applied Cognitive Psychology, 9*, 181–197.

Ingram, J. (1996). *Płonący dom. Odkrywając tajemnice mózgu*. Warszawa: Prószyński i S-ka.

Isen, A. M. (2005). Pozytywny afekt a podejmowanie decyzji. W: M. Lewis i H. J. M. (red.), *Psychologia emocji* (s. 527–549). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Isen, A. M., Shalker, T. E., Clark, M., Karp, L. (1978). Affect, accessibility of material in memory, and A cognitive loop? *Journal of Personality and Social Psychology, 36*(1), 1–12.

Ivy, D. K., Backlund, P. (2000). Język kobiet i język mężczyzn. W: J. Steward (red.), *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi* (s. 289–305). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Jagodzińska, M. (2003). *Rozwój pamięci w dzieciństwie*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Jagodzińska, M. (2008). *Psychologia pamięci. Badania, teorie, zastosowania*. Gliwice: Helion.

Jakubowska, U. (2005). *Ekstremizm polityczny. Studium psychologiczne*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

James, W. (1950/1890). *The principles of psychology*. New York: Dover.

Janis, I. L. (1982). *Groupthinking*. Boston: Houghton Mifflin Company.

Jarczewska-Gerc, E. (w druku). *Symulacje mentalne. Rola wyobrażeń w osiąganiu celów*. Warszawa: Difin.

Jarczewska-Gerc, E. (2007). Wpływ symulacji mentalnych na wytrwałość w działaniu. *Studia Psychologiczne, 45*(2), 93–99.

Jerrison, H. J. (1973). *Evolution of the brain and intelligence*. New York: Academic Press.

Jerrison, H. J. (1982). The evolution of biological intelligence. W: R. J. Sternberg (red.), *Handbook of human intelligence* (s. 723–791). New York: Cambridge University Press.

Johnson, B. T., Scott-Sheldon, L. A. J., Carey, M. P. (2010). Meta-synthesis of health behavior change: Meta-analyses. *American Journal of Public Health, 100*(11), 2193–2198.

Johnston, B. C., Kanters, S., Bandayrel, K., Wu, P., Naji, F., Siemieniuk, R. A., i in. (2014). Comparison of weight loss among named diet programs in overweight and obese adults: A meta-analysis. *JAMA: Journal of the American Medical Association, 312*(9), 923–933.

Joinson, A. N., Paine, C. B. (2010). Self-disclosure, privacy and the Internet. W: A. Błachnio, A. Przepiórka i T. Rowiński (red.), *Internet in psychological research* (s. 105–132). Warszawa, Poland: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.

Jones, E. E., Nisbett, R. E. (1987). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. W: E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins i B. Weiner (red.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (s. 79–94). Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum Associates inc.

Jones, E. E., Pittman, T. S. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. W: J. Suls (red.), *Psychological perspectives on the self* (t. 1, s. 231–262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Joseph, D. L., Jin, J., Newman, D. A., O'Boyle, E. H. (2014). Why Does Self-Reported Emotional Intelligence Predict Job Performance? A Meta-Analytic Investigation of Mixed EI. *Journal of Applied Psychology*.

Judge, T. A., Colbert, A. E., Ilies, R. (2004). Intelligence and Leadership: A Quantitative Review and Test of Theoretical Propositions. *Journal of Applied Psychology, 89*(3), 542–552.

Kadzikowska-Wrzosek, R. (2013). *Siła woli. Autonomia, samoregulacja i kontrola działania*. Sopot: Smak Słowa.

Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina.

Kalbfleisch, P. (1994). The language of detecting deceit. *Journal of Language and Social Psychology, 13*, 469–496.

Kamin, L. J. (1977). *The science and politics of IQ*. Middlesex: Penguin Books.

Kanfer, R. (1996). Self-regulatory and other non-ability determinants of skill acquisition. W: P. M. Gollwitzer i J. A. Bargh (red.), *The psychology of action. Linking cognition and motivation to behavior* (s. 404–423). New York: The Guilford Press.

Kanfer, R., Brandt, D. M., Crosby, J. V. (1988). Investigating behavioral antecedents of turnover at three job tenure levels. *Journal of Applied Psychology, 73*(2), 331–335.

Kaniasty, K., Łukaszewski, W. (1999). Dwa spojrzenia na procesy pomagania. *Studia Psychologiczne, 37*, 153–173.

Kaniasty, K., Norris, F. H. (1993). A test of the social support deterioration model in the context of natural disaster. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*(3), 395–408.

Kaniasty, K., Norris, F. H. (1995). Mobilization and deterioration of social support following natural disasters. *Current Directions in Psychological Science, 4*(3), 94–98.

Karyłowski, J. (1982). *O dwóch typach altruizmu. Badania nad endo- i egocentrycznymi źródłami podejmowania bezinteresownych działań na rzecz innych ludzi.* Wrocław: Ossolineum.

Kaslow, F., Becker, H. (1992). Breast augmentation: psychological and plastic surgery considerations. *Psychotherapy, 29*, 467–473.

Kaufman, A. S. (2001). WAIS-III IQs, Horn's theory, and generational changes from young adulthood to old age. *Intelligence, 29*(2), 131–167.

Kelley, H. (1992). Common-sense psychology and scientific psychology. *Annual Review of Psychology, 43*, 1–23.

Kelley, H. H. (1971). *Attribution in social interaction*. Morristown, NJ: General Learning Press.

Kelley, H. H., Michela, J. L. (1980). Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology, 31*, 457–501.

Kelly, G. A. (1955). *The psychology of personal constructs*. New York: Norton.

Kelly, G. A. (1963). *A theory of personality: The psychology of personal constructs*. New York: Norton i Co.

Kelly, G. A. (1970). A brief introduction to personal construct theory. W: D. Bannister (red.), *Perspectives in personal construct theory* (s. 1–30). London, New York: Academic Press.

Keltner, D., Gruenfeld, D. H., Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review, 110*(2), 265–284.

Keltner, D., Gruenfeld, D., Galinsky, A., Kraus, M. W. (2010). Paradoxes of power: Dynamics of the acquisition, experience, and social regulation of social power. W: A. Guinote i T. K. Vescio (red.), *The social psychology of power* (s. 177–208). New York, NY, US: Guilford Press.

Kendler, K. S., Gardner, C. O., Prescott, C. A. (1998). A population based twin study of self-esteem and gender.

Psychological Medicine, 28, 1403–1409.

Kendler, K. S., Neale, M. C., Kessler, R. C., Heath, A. C. (1993). A longitudinal twin study of 1-year prevalence of major depression in women. *Archives of General Psychiatry, 50*, 843–852.

Kępowicz, B., Łukaszewska, J., Łukaszewski, W. (1976). Badania nad tolerancją i nietolerancją rozbieżności informacji napływających ze standardami percepcyjnymi. W: W. Łukaszewski (red.), *Reakcje na rozbieżność informacji* (s. 37–75). Warszawa, Wrocław: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kerr, N. H., Bruun, S. E. (1981). Ringelman revisited: Alternative explanations for the social loafing effect. *Personality and Social Psychology Bulletin, 7*, 224–231.

Kerr, N. L. (1983). Motivation losses in groups: A social dilemma analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 819–828.

Kiesler, C. A. (1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief*. New York: Academic Press.

Kihlstrom, J. F., Klein, S. B. (1997). Self-knowledge and self-awareness. W: J. G. Snodgrass i R. L. Thompson (red.), *The self across psychology: Self-recognition, self-awareness and self concept* (s. 5–17). New York: The New York Academy of Sciences.

Kinsey, A., Pomeroy, W. B., Martin, C. E. (1948). *Sexual behavior in the human male*. Philadelphia: Saunders.

Kinsey, A., Pomeroy, W. B., Martin, C. E., Gebhard, P. H. (1953). *Sexual behavior in the human female*. Philadelphia: Saunders.

Kling, K. C., Hyde, J. S., Showers, C. J., Buswell, B. N. (1999). Gender differences in self-esteem: Meta-analysis. *Psychological Bulletin, 125*, 470–500.

Klonowicz, S. (1977). *Żyć można dłużej*. Warszawa: Książka i Wiedza.

Kluger, A. N., DeNisi, A. (1996). The effects of feedback interventions on performance: A historical review, a meta-analysis, and a preliminary feedback intervention theory. *Psychological Bulletin, 119*(2), 254–284.

Knez, I. (1995). Effects of indoor lighting on mood and cognition. *Journal of Enviromental Psychology, 15*, 39–51.

Kodama, S., Saito, K., Tanaka, S., Horikawa, C., Fujiwara, K., Hirasawa, R., i in. (2012). Effect of web-based lifestyle modification on weight control: A meta-analysis. *International Journal of Obesity, 36*(5), 675–685.

Kofta, M. (1977). Kontrola psychologiczna nad otoczeniem. *Psychologia Wychowawcza, 20*, 150–167.

Kofta, M. (1979). *Samokontrola i emocje*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kofta, M. (1996). Wprowadzenie do psychologii stereotypów i uprzedzeń. W: M. Marody i E. Gucwa-Leśna (red.), *Podstawy życia społecznego w Polsce* (s. 165–173). Warszawa: Instytut Studiów Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego.

Kofta, M. (red.). (1993). *Psychologia aktywności: Zaangażowanie, sprawstwo, bezradność*. Poznań: Wydawnictwo Nakom.

Kofta, M., Doliński, D. (2000). Poznawcze podejście do osobowości. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (s. 561–600). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Kofta, M., Sędek, G. (1993). Wyuczona bezradność: podejście informacyjne. W: M. Kofta (red.), *Psychologia aktywności: zaangażowanie, sprawstwo, bezradność* (s. 171–224). Poznań: Wydawnictwo Nakom.

Kohlberg, L. (1981). *The philosophy of moral development*. New York: Harper and Row.

Kohler, W. (1925). *The mentality of apes*. New York: Harcourt, Brace and World.

Kolańczyk, A. (1997). Uwaga w procesie przetwarzania informacji. W: M. Materska i T. Tyszka (red.), *Psychologia i poznanie* (s. 78–102). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kolańczyk, A. (red.). (2014). *Samo się nie myśli. Afekt w procesach poznawczych*. Sopot: Smak Słowa.

Kolata, G. (1984). Studying learning in the womb. *Science, 225*, 302–303.

Kon, I. (1987). *Odkrycie Ja*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Kornas-Biela, D. (1986). Rozwój psychiczny dziecka przed narodzeniem w ujęciu psychologii fizjologicznej. *Nowiny Psychologiczne, 8–9*, 18–43.

Kornas-Biela, D. (2011). Okres prenatalny. W: J. Trempała (red.), *Psychologia rozwoju człowieka*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Korzeniowski, K. (1991). *Poczucie podmiotowości – alienacji politycznej*. Poznań: Wydawnictwo Nakom.

Kossowska, M. (2003). Poznawcze mechanizmy radzenia sobie ze złożonością informacyjną. *Przegląd Psychologiczny, 46*, 37–57.

Kossowska, M. (2005). *Umysł niezmienny. Poznawcze mechanizmy sztywności*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Kość, Z. (1976). Odporność na pokusę. Przegląd i analiza krytyczna technik badań. *Psychologia Wychowawcza, 4*, 471–484.

Kozielecki, J. (1975). *Psychologiczna teoria decyzji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kozielecki, J. (1981). *Psychologiczna koncepcja samowiedzy*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kozielecki, J. (1987). *Koncepcja transgresyjna człowieka*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kozielecki, J. (1997). *Transgresja i kultura*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie „Żak".

Kozielecki, J. (2001). *Psychotransgresjonizm. Nowy kierunek w psychologii*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie „Żak".

Kripke, D. F., Simons, R. N., Garnfinkel, L., Hammond, E. C. (1979). Short and long sleep and sleeping pills. Is mortality associated? *Archives of General psychiatry, 36*, 103–116.

Krosny-Wekselberg, I. (1987). *Wyjaśnianie przyczyn zachowania małych dzieci.* Nieopublikowana rozprawa doktorska, Uniwersytet Adama Mickiewicza, Poznań.

Kruglanski, A. (1989). *Lay epistemic and human knowledge: Cognitive and motivational bases*. New York: Plenum Press.

Kruglanski, A. W., Cohen, M. (1973). Attributed freedom and personal causation. *Journal of Personality and Social Psychology, 26*, 245–250.

Kruglanski, A. W., Webster, D. M. (1996). Motivated closing the mind: „Seizing" and „freezing". *Psychological Review, 103*, 263–283.

Krumhuber, E., Manstead, A. S. R., Kappas, A. (2007). Temporal aspects of facial displays in person and expression perception: The effects of smile dynamics, head-tilt, gender. *Journal of Nonverbal Behavior, 31*(1), 39–56.

Kublik, E., Musiał, P., Wróbel, A. (2001). Identification of principal components in cortical evoked potentials by brief surface cooling. *Clinical Neurophysiology, 112*, 170–172.

Kuczyńska, A. (1992). Płeć psychologiczna. Podstawy teoretyczne, dane empiryczne oraz narzędzia pomiaru. *Przegląd Psychologiczny, 35*, 237–247.

Kuczyńska, A. (1998). *Sposób na bliski związek. Zachowania wiążące w procesie kształtowania się i utrzymania więzi w bliskich związkach*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Kulesa, P. (2000). The effects of expectancies on the processes mediating memory for attitude-relevant material. *Dissertation Abstract, 60*, 6423.

Kunicki-Goldfinger, W. J. H. (1976). Ewolucja biologiczna jako wzrost stopnia organizacji. W: C. Nowiński (red.), *Ewolucja biologiczna. Problemy informacji i rozwoju. Szkice teoretyczne i metodologiczne* (s. 7–36). Wrocław: Zakład Narodowy Imienia Ossolińskich.

Kurcz, I. (1976a). *Psycholingwistyka. Przegląd problemów badawczych*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kurcz, I. (1976b). Uczenie się i pamięć. W: T. Tomaszewski (red.), *Psychologia* (s. 247–350). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kurcz, I. (1987). *Język a reprezentacja świata w umyśle*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kurcz, I. (2000). *Psychologia języka i komunikacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Kvavilashvili, L., Ellis, J. (1996). Varieties of intention: Some distinctions and classifications. W: M. Brandimonte, G. O. Einstein i M. A. McDaniel (red.), *Prospective memory: Theory and applications* (s. 23–51). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Kwieciński, Z. (2002). *Nieuniknione? Funkcje alfabetyzacji w dorosłości*. Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

Kyllonen, P. C., Christal, R. E. (1990). Reasoning ability is (little more than) working-memory capacity?! *Intelligence, 14*(4), 389–433.

Lachowicz-Tabaczek, K. (2004). *Potoczne koncepcje świata i natury ludzkiej*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Lachowicz-Tabaczek, K. (2006). *Samoocena jako monitor zasobów emocjonalnych i energetycznych jednostki.* Referat przedstawiony na III Zjeździe Polskiego Stowarzyszenia Psychologii Społecznej, Gdańsk, 24–26 września.

Lachowicz-Tabaczek, K., Śniecińska, J. (2008). Intrapsychiczne źródła samooceny: znaczenie emocji, temperamentu i poczucia

zdolności do działania. *Czasopismo Psychologiczne, 14*, 229–246.

Lachowicz-Tabaczek, K., Łaguna, M., Dzwonkowska, I. (2007). Skala samooceny SES Morrisa Rosenberga – polska adaptacja metody. *Psychologia Społeczna, 2*(4), 164–176.

Laird, J. D. (1974). Self-attribution of emotion: The effects of expressive behavior on the quality of emotional experience. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*, 475–486.

Laird, J. D., Bressler, C. (1992). The process of emotional experience: A self-perception theory. W: M. S. Clark (red.), *Review of personality and social psychology* (s. 213–234). Newbury Park: Sage.

Lakoff, R. (1975). *Language and woman's place*. New York: Harper and Row.

Landau, J. D., Libkuman, T. M., Wildman, J. C., Jr. (2002). Mental simulation inflates performance estimates for physical abilities. *Memory and Cognition, 30*(3), 372–379.

Langer, E. J. (1989). *Mindfulness*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.

Langer, E. J., Piper, A. I. (1987). The prevention of mindlessness. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*(2), 280–287.

Langer, E., Blank, A., Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of placebic information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 635–642.

Langlois, J. H., Roggman, L. A. (1990). Attractive faces are only average. *Psychological Science, 1*(2), 115–121.

Langlois, J. H., Kalakanis, L., Rubenstein, A. J., Larson, A., Hallam, M., Smoot, M. (2000). Maxims or myths of beauty? A meta-analytic and theoretical review. *Psychological Bulletin, 126*(3), 390–423.

Langlois, J. H., Roggman, L. A., Rieser-Danner, L. A. (1990). Infants' differential social responses to attractive and unattractive faces. *Developmental Psychology, 26*(1), 153–159.

Latané, B., Darley, J. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century Crofts.

Latané, B., Williams, K., Harkis, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and the consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 822–832.

Lavigne, G. L., Vallerand, R. J., Miquelon, P. (2007). A motivational model of persistence in science and education: A self-determination theory approach. *European Journal of Psychology of Education, 22*(3), 351–369.

Lazarus, A. (2000). *Wyobraźnia w psychoterapii* (tłum. M. Przylipiak). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Leary, M. (1999). *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Leary, M. R. (2004). The Function of Self-Esteem in Terror Management Theory and Sociometer Theory: Comment on Pyszczyński et al. (2004). *Psychological Bulletin, 130*(3), 478–482.

Leary, M. R., Nezlek, J. B., Downs, D., Radford-Davenport, J., Martin, J., McMullen, A. (1994). Self-representation in

everyday interactions: Effects of target familiarity and gender composition. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*(4), 664–673.

Lehman, E. B., Morath, R., Franklin, K., Veronique, E. (1998). Konwing what to remember and forget: A developmental study of cue memory in intentional forgetting. *Memory and Cognition, 26*, 860–868.

Lenton, A. P., Blair, I. V., Hastie, R. (2001). Ilusions of gender: Stereotypes evoke false memories. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*, 3–14.

Lepper, M. R., Green, D., Nisbett, R. E. (1973). Undermining childrens intrinsic interest with extrinsic reward: Test of the overjustification hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 129–137.

Lepper, M., Gilovich, T. J. (1981). The psychological function of reward: a social-developmental perspective. W: S. S. Brehm, S. M. Kassin i G. F. X. (red.), *Developmental social psychology* (s. 5–31). New York: Oxford University Press.

Lerner, M. J. (1980). *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion*. New York: Plenum Press.

Lerner, M. J. (1997). What Does the Belief in a Just World Protect Us From: The Dread of Death or the Fear of Undeserved Suffering? *Psychological Inquiry, 8*(1), 29–34.

Lewicka, M. (1985). Afektywne i deskryptywne mechanizmy spostrzegania innych ludzi. W: M. Lewicka i J. Trzebiński (red.), *Psychologia spostrzegania społecznego* (s. 19–78). Warszawa: Książka i Wiedza.

Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator. Psychologiczne mechanizmy odchyleń od racjonalności w myśleniu potocznym*. Warszawa – Olsztyn: Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Pracownia Wydawnicza.

Lewicka, M. (2004). *Psychologiczne mechanizmy ludzkiej roszczeniowości*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski, Wydział Psychologii.

Lewicka, M. (2008). Dwuścieżkowy model aktywności: kapitał społeczny czy kulturowy? W: D. Rutkowska i A. Szuster-Kowalewicz (red.), *O różnych obliczach altruizmu* (s. 245–273). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Lewicka, M. (2009). Psychologia kapitałów: słowo wstępne. *Psychologia Społeczna, 4*, 7–11.

Lewicka, M. (2012). *Psychologia miejsca*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Li, S.-C., Lindenberger, U., Hommel, B., Aschersleben, G., Prinz, W., Baltes, P. B. (2004). Transformations in the Couplings Among Intellectual Abilities and Constituent Cognitive Processes Across the Life Span. *Psychological Science, 15*(3), 155–163.

Lichtenstein, S., Fischoff, B. (1977). Do those who know more also know more about how much they know? *Organizational Behavior and Human Performance, 20*, 159–183.

Liebert, R. M., Sprafkin, J. (1988). *The early window: Effects of television on children and youth* (3 ed.). New York: Pergamon Press.

Lindblom, K. (2001). Cooperating with Grice: A cross-disciplinary metaperspective on uses of Grice's cooperative principle.

Journal of Pragmatics, 33, 1601–1623.

Lindsay, P. H., Norman, D. (1984). *Procesy przetwarzania informacji. Wprowadzenie do psychologii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Lindsley, D. B. (1951). Emotion. W: S. S. Stevens (red.), *Handbook of experimental psychology* (s. 473–516). New York: Wiley.

Lippard, E. P. (1988). Ask me no question i'll tell you no lies. *Western Journal of Speech Communication, 52*, 91–103.

Lis-Turlejska, M. (1998). *Traumatyczny stres. Koncepcje i badania*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Locke, E. A., Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Locke, E. A., Shaw, K. N., Saari, L. M., Latham, G. P. (1981). Goal setting and task performance: 1969–1980. *Psychological Bulletin, 90*(1), 125–152.

Loftus, E. F. (1993a). Desperately seeking memories of the first few years of childhood: The reality of early memories. *Journal of Experimental Psychology: General, 122*, 274–277.

Loftus, E. F. (1993b). The reality of repressed memories. *American Psychologist, 5*, 518–537.

Loftus, E. F. (1996). Memory distortion and false memory creation. *Bulletin of the American Academy of Psychiatry and the Law, 3*, 281–295.

Loftus, E. F. (1997). Creating false memories. *Scientific American, 277*, 70–75.

Loftus, E. F. (2000). Remembering what never happened. W: E. Tulving (red.), *Memory, consciousness, and the brain: The*

Tallinn Conference. (s. 106–118). New York, NY, US: Psychology Press.

Loftus, E. F., Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory*. New York: St. Martin's Griffin.

Loftus, E. F., Loftus, G. R. (1980). On the permanence of stored information in the human brain. *American Psychologist, 35*, 409–420.

Loftus, E. F., Pickrell, J. E. (1995). The formation of false memories. *Psychiatric Annals, 25*, 720–725.

Logan, G. (1988). Toward instance theory of automatization. *Psychological Review, 92*, 524–527.

Lorenz, K. Z. (1982). *The foundations of ethology*. New York: Simon and Schuster.

Lubow, R. E., Rosenblatt, R., Weiner, I. (1981). Confounding of controllability in the triadic design for demonstrating learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 458–468.

Luce, G. G., Segal, J. (1969). *Sen, marzenia senne i czuwanie*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Łukaszewski, W. (1970a). Niezgodność informacji i aktywność. I. Tezy teorii sprzeczności i próba ich uogólnienia. *Przegląd Psychologiczny, 20*, 41–52.

Łukaszewski, W. (1970b). Niezgodność informacji i aktywność. II. Hipoteza niezgodności informacyjnej. *Przegląd Psychologiczny, 21*, 35–59.

Łukaszewski, W. (1971). Teoria zachowania się a problem kary. *Studia Socjologiczne, 1*, 76–95.

Łukaszewski, W. (1974). *Osobowość: Struktura i funkcje regulacyjne*. Warszawa: PWN.

Łukaszewski, W. (1978). *Struktura ja a działanie w sytuacjach zadaniowych. Empiryczne studium nad funkcjami osobowości*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.

Łukaszewski, W. (1981). *Osobisty wpływ na zdarzenia.* Paper presented at the III Szkoła Psychologii Osobowości, Książ.

Łukaszewski, W. (1984). *Szanse rozwoju osobowości*. Warszawa: Książka i Wiedza.

Łukaszewski, W. (1986a). Osobisty wkład w prawdopodobieństwo występowania typowych stanów otoczenia, samoocena i ocena obiektów społecznych. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Opolu, Psychologia, 4*, 21–38.

Łukaszewski, W. (1986b). Spostrzegany osobisty wpływ na zdarzenia a niektóre aspekty działania w sytuacji zadaniowej. *Acta Universitatis Vratislaviensis. Prace Psychologiczne, 17*, 113–125.

Łukaszewski, W. (1988). *Osobowościowe i sytuacyjne wyznaczniki gotowości do zachowań nieetycznych* (Niepublikowany raport z badań. CPBP 08-17-I). Opole: Uniwersytet Opolski.

Łukaszewski, W. (1992). Poczucie bezradności a gotowość do przekraczania norm. W: B. Czech (red.), *Filozofia prawa a tworzenie i stosowanie prawa*. Katowice: Instytut Wymiaru Sprawiedliwości.

Łukaszewski, W. (1994). Przeszłość jest dobra, a ludzie źli. W: J. Brzeziński i L. Witkowski (red.), *Edukacja wobec zmiany społecznej* (s. 31–57). Poznań, Toruń: Edytor.

Łukaszewski, W. (1995). Stosunek do Żydów w polskich badaniach psychologicznych. *Acta Universitatis Vratislaviensis, Prace Psychologiczne, XXXVIII*, 63–8231–8257.

Łukaszewski, W. (1997a). Koncepcje natury ludzkiej ukryte w sądach społecznych. W: J. Brzeziński i Z. Kwieciński (red.), *Polacy u progu trzeciego tysiąclecia* (s. 31–57). Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.

Łukaszewski, W. (1997b). Prywatne koncepcje natury ludzkiej i ich funkcje regulacyjne. W: A. Tokarz i E. Nęcka (red.), *Psychologia poznawcza w Polsce. Koncepcje, analizy, badania* (s. 69–84). Warszawa: Instytu Psychologii PAN.

Łukaszewski, W. (1997c). Wiedza potoczna i jej wkład do naukowej psychologii. W: Z. Kowalik (red.), *O sposobach uprawiania psychologii* (s. 31–57). Poznań: Humaniora.

Łukaszewski, W. (2000). Koncepcje psychologiczne człowieka. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 1, s. 67–92). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Łukaszewski, W. (2002a). Zwrotne informacje o wyniku czynności. W: I. Kurcz i D. Kądzielawa (red.), *Psychologia czynności. Nowe perspektywy* (s. 84–99). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Łukaszewski, W. (2002b). Życie na loterii: o przyczynach i skutkach umiłowania sytuacji losowych. W: J. Brzeziński (red.), *Psychologia w obliczu zachodzących przemian społeczno-kulturowych* (t. 10, s. 123–145). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Łukaszewski, W. (2003). Umysł smutny i zmęczony. W: Z. Piskorz i T. Zaleśkiewicz (red.), *Psychologia umysłu* (s. 144–159).

Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Łukaszewski, W. (2006). Wyobraźnia i działanie. *Nauka, 1/2006*, 113–120.

Łukaszewski, W. (2008a). Pragmatyczna strona wyobraźni. *Przegląd Psychologiczny, 51*, 181–196.

Łukaszewski, W. (2008b). Równość równości nierówna. W: J. Brockman (red.), *Niebezpieczne idee we współczesnej nauce* (s. 260–262). Sopot – Warszawa: Smak Słowa.

Łukaszewski, W. (2009). Relacyjna teoria osobowości: reaktywacja czy galwanizacja zwłok? W: J. Kozielecki (red.), *Nowe idee w psychologii* (s. 161–182). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Łukaszewski, W. (2010). *Udręka życia. Jak ludzie radzą sobie z lękiem przed śmiercią*. Sopot: Smak Słowa.

Łukaszewski, W. (2011). Psychologia podzielona. *Nauka, 4*, 7–19.

Łukaszewski, W. (2014). Rezygnacja z podmiotowości. *Nauka, 4*, 7–20.

Łukaszewski, W. (red.). (1983). *Osobowość – orientacja temporalna – ustosunkowanie do zmian*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.

Łukaszewski, W., Boguszewska, J. (2008). Strategie obrony przed lękiem egzystencjalnym. *Nauka, 4*, 23–34.

Łukaszewski, W., Marszał-Wiśniewska, M. (2006). *Wytrwałość w działaniu: wyznaczniki sytuacyjne i osobowościowe*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Łukaszewski, W., Doliński, D. (2000). Mechanizmy leżące u podłoża motywacji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia.*

Podręcznik Akademicki (t. 2, s. 439–468). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Łukaszewski, W., Stajniak, B. (1999). Kataklizm powodzi: Sposoby interpretacji i sposoby reakcji. W: D. Doliński i W. Łukaszewski (red.), *Opresja i pomoc* (s. 25–58). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Lunde, I., Larsen, G. K., Fog, E., Garde, K. (1991). Sexual desire, orgasm, and sexual fantasies: A study of 625 Danish women born in 1910, 1936 and 1958. *Journal of Sex Education and Therapy, 17*, 111–115.

Lundh, L. (1987). Placebo, belief and health. A cognitive-emotional model. *Scandinavian Journal of Personality, 28*, 128–143.

Luo, S., Zhang, G. (2009). What leads to romantic attraction: Similarity, reciprocity, security, or beauty? Evidence from a speed-dating study. *Journal of Personality, 77*(4), 933–964.

Łuria, A. R. (1970). *O pamięci, która nie miała granic*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Luria, A. R. (1973). *The Working Brain.* New York: Basic Books.

Łuszczyńska, A. (2004). *Zmiana zachowań zdrowotnych. Dlaczego dobre chęci nie wystarczają?* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Lykken, D. T., Bouchart, T. J., McGue, M., Tellegen, A. (1993). Heritability of interests: A twin study. *Journal of Applied Psychology, 78*, 649–661.

Maas, A., Arcuri, L. (1999). Język i stereotypizacja. W: C. N. Macrae, C. Stangor i M. Hewston (red.), *Stereotypy*

i uprzedzenia (s. 161–188). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Maas, A., Salvi, D., Luciano, A., Semin, G. (2000). Language use in intergroup contexts: The linguistic intergroup bias. W: C. Stangor (red.), *Stereotypes and prejudice: Esential Readings. Key readings in social psychology* (s. 191–208). Philadelphia: Psychology Press/Taylor and Francis.

MacLean, P. (1990). *The triune brain in evolution*. New York: Plenum Press.

MacLean, P. (1993). Cerebral evolution of emotion. W: M. Lewis i J. M. Haviland (red.), *Handbook of emotions* (s. 67–83). New York: Guilford Press.

Mądrzycki, T. (1986). *Deformacje w spostrzeganiu ludzi*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Mahmood, D. (1999). Repeated exposure to death and its effects on flashbulb memory. *Dissertation Abstract, 59*, 4502.

Maier, S. F., Seligman, M. E. P. (1976). Learned helplessness: Theory and evidence. *Journal of Experimental Psychology, General, 105*, 3–46.

Makarenko, A. (1949). *Poemat pedagogiczny*. Warszawa: Książka i Wiedza.

Malewski, A. (1964). *O zastosowaniach teorii zachowania*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Malmberg, B. (1969). *Nowe drogi w językoznawstwie. Przegląd szkół i metod*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Mandal, E. (2000). *Podmiotowe i interpersonalne konsekwencje stereotypów związanych z płcią*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.

Manning, J. T., Denman, J. (1994). Lateral cradling preferences in human (homo sapiens): Similarities within families. *Journal of Comparative Psychology, 108*, 262–265.

March, J. G. (1978). Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice. *Bell Journal of Economics, 9*, 587–608.

Marcus, G. (2009). *Prowizorka w mózgu. O niedoskonałościach ludzkiego umysłu*. Sopot: Smak Słowa.

Markman, K. D., Klein, W. M. P., Suhr, J. A. (red.). (2009). *Handbook of imagination and mental simulation*. New York: Psychology Press.

Marks, G., Miller, M. (1987)). Ten years of research on the false consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin, 102*, 72–90.

Markus, H. R. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 63–78.

Markus, H., Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist, 41*, 954–969.

Markus, H., Sentis, K. (1982). The self in social information processing. W: J. Suls (red.), *Psychological Perspectives on the Self* (t. 1, s. 41–69). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Markus, H., Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. *Annual Review of Psychology, 38*, 299–337.

Markus, H., Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. W: G. Lindzey i E. Aronson (red.), *Handbook of social psychology* (3 ed., t. 1, s. 137–230). New York: Random House.

Marszał-Wiśniewska, M. (1999). *Siła woli a temperament*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Maruszewski, T. (2001). *Psychologia poznania*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Maruszewski, T. (2005). *Pamięć autobiograficzna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Maruszewski, T., Ścigała, E. (1998). *Emocje – aleksytymia – poznanie*. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.

Mason, D. A., Frick, P. J. (1994). The heritability of antisocial behavior: A meta-analysis of twin and adoption studies. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment, 16*, 301–323.

Masserman, J. H. (1943). *Behavior and neurosis*. Chicago: Chicago University Press.

Masters, W. H., Johnson, V. E. (1966). *Human sexual response*. Boston: Little, Brown.

Materska, M. (1992). Procesy ewaluacji. W: M. Materska i T. Tyszka (red.), *Psychologia i poznanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Materska, M. (1994). *Z badań nad ocenianiem profesjonalnym, czyli jak mierzona jest niewymierna wartość szkolnych wypracowań*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Mayer, J. D., Salovey, P. (1993). The intelligence of emotional intelligence. *Intelligence, 17*(4), 433–442.

Mayer, J. D., Salovey, P., Caruso, D. R. (2004). Emotional intelligence: Theory, findings, and implications. *Psychological Inquiry, 15*(3), 197–215.

Mayne, B. L. (1995). Mood, cognition and drive in female nursing home residents. *Dissertation Abstract, 55*, 3019.

McCabe, V. (1984). Abstract perceptual information for age level: A risk factor for maltreatment? *Child Development, 55*, 267–276.

McCrae, R. R., Costa, P. T. (2005). *Osobowość człowieka dorosłego. Perspektywa teorii pięcioczynnikowej.* Kraków: Wydawnictwo WAM.

McDaniel, M. A., Einstein, G. O. (2007). *Prospective memory: An overview and synthesis of an emerging field*. Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications inc.

Meichenbaum, D. (1975). A self-instructional approach to stress management. A proposal for stress innoculation training. W: D. C. Spielberger i I. G. Sarason (red.), *Stress and anxiety* (s. 237–263). New York: Wiley.

Meichenbaum, D. (1977). *Cognitive-behavior modification. An integrative approach*. New York: Plenum Press.

Meisenhelder, J. B., Chandler, E. N. (2001). Frequency of prayer and functional health in Persbyterian pastors. *Journal for the Scientific Study of Religion, 40*, 323–329.

Menzel, J. E., Schaefer, L. M., Burke, N. L., Mayhew, L. L., Brannick, M. T., Thompson, J. K. (2010). Appearance-related teasing, body dissatisfaction, and disordered eating: A meta-analysis. *Body Image, 7*(4), 261–270.

Metcalfe, J., Mischel, W. (1999). A hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review, 106*(1), 3–19.

Michotte, A. (1963). *The perception of causality*. London: Methuen.

Milgram, S. (1978). Badanie posłuszeństwa. W: K. Jankowski (red.), *Przełom w psychologii* (s. 83–103). Warszawa: Czytelnik.

Milgram, S. (2003). Posłuszni do końca. W: R. R. Hock (red.), *40 prac badawczych, które zmieniły oblicze psychologii. Fascynująca podróż w krainę nauki* (s. 365–374). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Miller, N. E. (1948). Studies of fear as an acquirable drive: I. Fear as motivation and fear reduction as reinforcement in the learning of new responses. *Journal of Experimental Psychology, 38*, 89–101.

Mirosławska, M., Kofta, M. (2007). Zjawisko infrahumanizowania „obcych": wstępny test hipotezy generalizacji Ja. *Psychologia Społeczna, 2*, 52–65.

Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York: Wiley.

Mischel, W. (1981). Metacognition and the rules of delay. W: J. H. Flavell i L. Ross (red.), *Social cognitive development: Frontiers and possible futures* (s. 240–271). New York: Cambridge University Press.

Mischel, W. (1984). On the predictability of behavior and the structure of personality. W: R. A. Zucker, J. Aronoff i A. I. Rabin (red.), *Personality and the prediction of behavior* (s. 269–306). Orlando, FL: Academic Press.

Mischel, W. (1996). From good intentions to willpower. W: P. M. Gollwitzer i J. A. Bargh (red.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (s. 197–218). New York, London: The Guilford Press.

Mischel, W. (2015). *Test marshmallow*. Sopot: Smak Słowa.

Mischel, W., Ebbesen, E. B., Raskoff Zeiss, A. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*(2), 204–218.

Mischel, W., Ayduk, O. (2004). Willpower in cognitive-affective processing system: The dynamics of delay of gratification. W: R. F. Baumeister i K. D. Vohs (red.), *Handbook of self-regulation. Research, theory, and application* (s. 99–129). New York: Guilford Press.

Mischel, W., Baker, N. (1975). Cognitive appraisals and transformations in delay behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 254–261.

Mischel, W., Ebbesen, E. B. (1970). Attention in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 329–337.

Moghaddam, F. M., Studer, C. (1998). *Illusions of control: Striving for control in our personal and professional lives*. Westport, CT, US: Praeger Publishers/Greenwood Publishing Group.

Morand, D. A. (2000). Language and power: An empirical analysis of linguistic strategies used in superior-subordinate communication. *Journal of Organizational Behavior, 21*, 235–248.

Morris, D. (2005). *Naga małpa*. Warszawa: Wydawnictwo Ewal.

Morris, D. (2006). *Naga kobieta*. Warszawa: Wydawnictwo Albatros.

Moss, T. P., Harris, D. L. (2009). Psychological change after aesthetic plastic surgery: A prospective controlled outcome study. *Psychology, Health and Medicine, 14*(5), 567–572.

Mulac, A., Bradac, J. J., Gibbons, P. (2001). Empirical support for the gender as culture hypothesis: An intercultural analysis of male/female language differences. *Human Communication Research, 27*, 121–152.

Multon, K. D., Brown, S. D., Lent, R. W. (1991). Relation of self-efficacy beliefs to academic outcomes: A meta-analytic investigation. *Journal of Counseling Psychology, 38*(1), 30–38.

Muraven, M., Baumeister, R. F., Tice, D. M. (1999). Longitudinal improvement of self-regulation through practice: Building self-control strength through repeated exercise. *The Journal of Social Psychology, 139*(4), 446–457.

Muraven, M., Tice, D. M., Baumeister, R. F. (1998). Self-control as limited resource: Regulatory depletion patterns. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 774–779.

Murnen, S. K. (2000). Gender and use of sexually degrading language. *Psychology of Woman Quarterly, 24*, 319–327.

Murner, S. K., Stockton, M. (1997). Gender and self-reported sexual arousal in response to sexual stimuli: A meta-analytic review. *Sex Roles, 37*, 135–153.

Murray, S. L., Holmes, J. G. (2004). Ja w oczach ukochanej osoby. W: A. Tesser, R. B. Felson i J. M. Suls (red.), *Ja i tożsamość. Perspektywa psychologiczna* (s. 159–182). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Myers, P. N., Biocca, F. A. (1992). The elastic body image: The effect of television advertising and programming on body image distortions in young women. *Journal of Communication, 42*(3), 108–133.

Myers, P. N. Jr., Biocca, F. A., Wilson, G., Nias, D., Kaiser, S. B., Frank, M. G. i in. (1999). Appearance and adornment cues. W: L. K. Guerrero, J. A. DeVito i M. L. Hecht (red.), *The nonverbal communication reader: Classic and contemporary readings* (2nd ed., s. 92–132). Prospect Heights iL, US: Waveland Press.

Myers, T. A., Crowther, J. H. (2009). Social comparison as a predictor of body dissatisfaction: A meta-analytic review. *Journal of Abnormal Psychology, 118*(4), 683–698.

Nasby, W. (1985). Private self-consciousness articulation of the self-schema, and recognition memory of trait adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 704–709.

Nęcka, E. (1994). *Inteligencja i procesy poznawcze*. Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls".

Nęcka, E. (2000). *Pobudzenie intelektu*. Kraków: Universitas.

Nęcka, E. (2003). *Inteligencja. Geneza – struktura – funkcje.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Neisser, U. (1976). *Cognition and reality: Principles and implications of cognitive psychology*. New York: Freeman.

Neisser, U., Harsch, N. (1992). Phantom flashbulbs: False recollections of hearing the news about Challenger. W: E. Winograd i U. Neisser (red.), *Affect and accuracy in recall: Studies of 'flashbulb' memories.* (s. 9–31). New York, NY, US: Cambridge University Press.

Neuschatz, J. S., Lampinen, J. M., Toglia, M. P., Payne, D. G., Cisneros, E. P. (2007). False memory research: History, theory, and applied implications. W: M. P. Toglia, J. D. Read, D. F. Ross i R. C. L. Lindsay (red.), *The handbook of eyewitness psychology,*

Vol I: Memory for events. (s. 239–260). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Newcomb, T. M. (1962). Dwa typy nastawienia wobec przeszkód. W: A. Malewski (red.), *Zagadnienia psychologii społecznej* (s. 195–208). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Niedźwieńska, A. (2001). Co jest szczególnego w efekcie lampy błyskowej? *Czasopismo Psychologiczne, 7*, 155–164.

Niedźwieńska, A. (2013). *Pamięć prospektywna. Geneza, mechanizmy, deficyty*. Warszawa: Sedno.

Nisbett, R. E. (2010). *Inteligencja. Sposoby oddziaływania na IQ*. Sopot: Smak Słowa.

Nisbett, R. E., Cohen, D. (1996). *Culture of honor. The psychology of violence in the South*. Boulder: Westview Press.

Nisbett, R. E., Wilson, T. D. (1995). Powiedzieć więcej niż się wie. Sprawozdania słowne o procesach psychicznych. W: T. Tyszka (red.), *Czy powrót do introspekcji? Zbieranie i analiza danych słownych* (s. 59–115). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Nofsinger, R. E. (1993). *Everyday conversation*. Newbury Park: Sage.

Nolen-Hoeksema, S., Morrow, J. (1993). Effects of rumination and distraction on naturally occurring depressed mood. *Cognition and Emotion, 7*, 561–570.

Norem, J. K., Cantor, N. (1974). Defensive pessimism: Harnessing anxiety as motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 1208–1217.

Nosal, C. S. (1990). *Psychologiczne modele umysłu*. Warszawa: PWN.

Nosofsky, R. (1986). Attention, similarity, and the identification – categorization relationship. *Journal of Experimental Psychology, 115*, 87–108.

Nowak, M. A., Komarova, N. L. (2001). Towards an evolutionary theory of language. *Trends in Cognitive Science, 5*, 288–295.

Nowak, M. A., Komarova, N. L., Niyogi, P. (2001). Evolution of universal grammar. *Science, 291*, 114–118.

Nowak, M. A., Plotkin, J. B., Jansen, V. A. (2000). The evolution of suntactic communication. *Nature, 407*, 495–498.

Obuchowski, K. (1970). *Kody orientacji i struktura procesów emocjonalnych*. Warszawa: PWN.

Obuchowski, K. (1989). *W poszukiwaniu właściwości człowieka*. Warszawa: Książka i Wiedza.

Obuchowski, K. (1995). *Przez galaktykę potrzeb. Psychologia dążeń ludzkich*. Poznań: Zysk i S-ka.

Oettingen, G. (1996). Positive fantasy and motivation. W: P. M. Gollwitzer i J. A. Bargh (red.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (s. 236–259). New York, London: The Guilford Press.

Oettingen, G., Mayer, D. (2002). The motivating function of thinking about the future: Expectations versus fantasies. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 1198–1212.

Ogden, C. K., Richards I. A. (1986). *The meaning of meaning* (8 ed.). New York: Harcourt Brace.

Ogden, G. (1988). Women and sexual ecstasy: How can therapists help? *Women and Therapy, 7*, 43–56.

Ohme, R. K. (2003). *Podprogowe informacje mimiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Oleś, P. K. (2005). *Wprowadzenie do psychologii osobowości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.

Oleś, P. K., Drat-Ruszczak, K. (2008). Osobowość. W: J. Strelau i D. Doliński (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (s. 651–764). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Olson, J. M., Barefoot, J. C., Strickland, L. H. (1976). What the shadow knows: Person perception in a surveillance situation. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*(4), 583–589.

Olver, M. E., Stockdale, K. C., Wormith, J. S. (2011). A meta-analysis of predictors of offender treatment attrition and its relationship to recidivism. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 79*(1), 6–21.

Oniszczenko, W. (1997). *Genetyczne podstawy temperamentu*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Wydziału Psychologii UW.

Osiński, J., Pisula, W. (2001). Altruizm krewniaczy z perspektywy psychologii ewolucyjnej. *PSYCHOLOGIA-ETOLOGIA-GENETYKA*, tom 3/4, 33–46.

Oskamp, S. (1962). The relationship of clinical experience and training methods to several criteria of clinical prediction. *Psychological Monographs: General and Applied, 76*(28), 1–27.

Ostrowska, A. (1999). *Wpływ reklamy telewizyjnej na ocenę własnej atrakcyjności.* Niepublikowana rozprawa doktorska, Uniwersytet Jagielloński, Kraków.

Palfai, T. P., Salovey, P. (1992). The influence of affect on self-focused attention: Conceptual and methodological issues. *Consciousness and Cognition: An International Journal, 1*, 306–339.

Pawłow, P. (1955). *Wykłady o czynności mózgu*. Warszawa: Państwowe Zakłady Wydawnictw Lekarskich.

Pedersen, N. L., Plomin, R., Nesselrode, J. R., McClearn, G. E. (1992). A quantitative genetic analysis of cognitive abilities during the second half of the life span. *Psychological Science, 3*, 346–353.

Penfield, W. (1958). *The exitable cortex in coscious man.* Liverpool: Liverpool University Press.

Perel, E. (2008). *Inteligencja erotyczna. Seks, kłamstwa i domowe pielesze*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.

Perlmuter, L. C., Monty, R. A. (1979). *Choice and perceived control*. Hillsdale, New Yersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Pervin, L. A. (2002). *Psychologia osobowości*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Petty, R. E., Schuman, D. W., Richman, S. A., Strathman, A. J. (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high- and low-elaboration conditions. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 5–20.

Phillips, D. P., Feldman, K. A. (1973). A dip in deaths before ceremonial occasions: Some new relationships between social intergration and mortality. *American Sociological Review, 38*, 678–696.

Physical Body. *Current Directions.* W: *Psychological Science, 14*(4), 224–230.

Piaget, J. (1966). *Narodziny inteligencji dziecka*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Piasecki, E. (1974). Świat zaludniony. W: H. Milicerowa (red.), *Człowiek wśród ludzi*. Warszawa: Wiedza Powszechna.

Pillemer, D. B. (1984). Flashbulb memories of the assassination attempt on president Reagan. *Cognition, 16*, 63–80.

Pinker, S. (1994). *Language instinct*. New York: W. Morrow.

Pinker, S. (2005). *Tabula rasa. Spory o naturę ludzką*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Pisula, W. (red.). (2006). *Psychologia porównawcza*. Warszawa: Academica.

Plomin, R., Pedersen, N. L., Lichtenstein, P., McClearn, G. E. (1994). Variability and stability in cognitive abilities are largely genetic later in life. *Behavior Genetics, 24*, 207–215.

Ploszay, A. J., Gentner, N. B., Skinner, C. H., Wrisberg, C. A. (2006). The Effects of Multisensory Imaging in Conjunction with Physical Movement Rehearsal on Golf Putting Performance. *Journal of Behavioral Education, 15*(4), 249–257.

Pope, K. S. (1998). Pseudoscience, cross-examination, and scientific evidence in recovered memory controversy. *Psychology, Public Policy and Law, 4*, 1160–1181.

Poppel, E., Edinghaus, A. L. (1998). *Mózg – tajemniczy kosmos*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Popper, K., Eccles, J. C. (1979). *The self and its brain*. Berlin: Springer.

Pospiszyl, K. (1985). *Psychopatia*. PWN: Warszawa.

Pratkanis, A. R. (2007). *The science of social influence: Advances and future progress*. New York, NY, US: Psychology Press.

Przepióra-Kapusta, M. (1998). *Sposoby autoprezentacji młodzieży niedostosowanej społecznie.* Niepublikowana rozprawa doktorska, Uniwersytet Śląski, Katowice.

Przybylska, E. (2014). *Analfabetyzm funkcjonalny dorosłych jako problem społeczny, egzystencjalny i pedagogiczny.* Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

Pużyński, S. (red.). (1993). *Leksykon psychiatrii*. Warszawa: Państwowy Zakład Wydawnictw Medycznych.

Pyszczynski, T., Greenberg, J., LaParell, J. (1985). Social comparison after success and failure: Biased search for information consistent with the self-serving conclusion. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 195–211.

Pyszczynski, T., Greenberg, J., Solomon, S., Arndt, J., Schimel, J. (2004). Why Do People Need Self-Esteem? A Theoretical and Empirical Review. *Psychological Bulletin, 130*(3), 435–468.

Rathus, J. H., Reber, A. S., Manza, L., Kushner, M. (1994). Implicit and explicit learning: Differential effects of affective states. *Perceptual and Motor Skills, 79*(1, Pt 1), 163–184.

Reis, H. T., Wilson M., Monestere, C., Bernstein, S. (1990). What is smiling is beautiful and good. *European Journal of Social Psychology, 20*(3), 259–267.

Rendell, P. G., Gray, T. J., Henry, J. D., Tolan, A. (2007). Prospective memory impairment in „ecstazy" (MDMA) users. *Psychopharmacology, 194*, 497–504.

Renonsuo, A., Johanson, M., Wedlund, J. E., Chaplin, J. (2000). The zombies among us: Consciousness and automatic behavior. W: Y. Rossetti i A. Revonsuo (red.), *Beyond dissociation: Interaction between dissociatet implicit and explicit processing. Advances in consciousness research* (s. 331–351). Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Rettig, S., Rawson, H. E. (1963). The risk hypothesis in predictive judgements of unethical behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 243–248.

Rettig, S., Singh, P. N. (1963). The risk hypothesis in judgements of unethical behavior; A crosscultural replication. *Israel Annuals of Psychiatry and related Disciplines, 1*, 225–234.

Reykowski, J. (1966a). *Funkcjonowanie osobowości w warunkach stresu psychologicznego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Reykowski, J. (1966b). Osobowość. W: M. Maruszewski, J. Reykowski i T. Tomaszewski (red.), *Psychologia jako nauka o człowieku* (s. 71–196). Warszawa: Książka i Wiedza.

Reykowski, J. (1968). *Eksperymentalna psychologia emocji*. Warszawa: Książka i Wiedza.

Reykowski, J. (1979a). *Teoria motywacji a zarządzanie.* Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.

Reykowski, J. (1979b). *Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość*. Warszawa: PWN.

Reykowski, J. (1995a). Kolektywny system znaczeń. W: W. Łukaszewski (red.), *W kręgu teorii czynności* (s. 53–68). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Reykowski, J. (1995b). Subiektywne znaczenie pojęcia „demokracja" a ujmowanie rzeczywistości politycznej. W: J. Reykowski (red.), *Potoczne wyobrażenia o demokracji. Psychologiczne uwarunkowania i konsekwencje* (s. 19–66). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Reykowski, J., Kochańska, G. (1980). *Szkice z psychologii osobowości*. Warszawa: Wiedza Powszechna.

Reykowski, J., Jarymowicz, M., Ohme, R. K. (red.). (2001). *Automatyzmy w procesach przetwarzania informacji*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Reykowski, J., Owczynnikowa, O. W., Obuchowski, K. (red.). (1977). *Studia z psychologii emocji motywacji i osobowości*. Wrocław: Ossolineum.

Reynolds, C. A., Finkel, D., Gatz, M., Pedersen, N. L. (2002). Sources of influence on rate of cognitive change over time in Swedish twins: An application of latent growth model. *Experimental Aging Research, 28*, 407–433.

Reynolds, C. A., Finkel, D., McArdle, J. J., Gatz, M., Berg, S., Pedersen, N. L. (2005). Quantitative genetic analysis of Latent Growth Curve Model of cognitive abilities in adulthood. *Developmental Psychology, 41*, 3–16.

Rhodes, G. (2006). The evolutionary psychology of facial beauty. *Annual Review of Psychology, 57*, 199–226.

Ricciardelli, L. A., McCabe, M. P., Banfield, S. (2000). Body image and body change methods in adolescent boys: role of parents, friends, and media. *Journal of Psychosomatic Research, 48*, 189–197.

Richardson, J. T. (1995). Gender differences in the Vividnes of Visual Imagery Questionaire: A meta-analysis. *Journal of Mental Imagery, 19*, 177–187.

Richardson, M., Abraham, C., Bond, R. (2012). Psychological correlates of university students' academic performance: A systematic review and meta-analysis. *Psychological Bulletin, 138*(2), 353–387.

Rink, M., Glowalla, U., Schneider, K. (1992). Mood-congruent and mood incongruent learning. *Memory and Cognition, 20*, 29–39.

Roach, M. (2010). *Bzyk. Pasjonujące zespolenie nauki i seksu*. Kraków: Znak.

Robbins, S. B., Lauver, K., Le, H., Davis, D., Langley, R., Carlstrom, A. (2004). Do Psychosocial and Study Skill Factors Predict College Outcomes? A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin, 130*(2), 261–288.

Roberts, B. W., Walton, K. E., Viechtbauer, W. (2006). Patterns of mean-level change in personality traits across the life course: A meta-analysis of longitudinal studies. *Psychological Bulletin, 132*(1), 1–25.

Robinson, W. P. (1996). *Deceit, delusion, and detection*. Thousand Oaks: Sage Publications.

Roese, N. J., Olson, J. M. (2007). Better, stronger, faster: Self-serving judgement, affect regulation, and the optimal vigilance hypothesis. *Perspectives on Psychological Science, 2*(2), 124–141.

Rogers, C. R. (1959). A theory of therapy, personality, and interpersonal relationships, as developed in the client-centered framework. W: S. Koch (red.), *Psycholog: A study of science* (t. 3, s. 1–59). New York: McGraw-Hill.

Rogers, M. (2003). *Barbie jako ikona kultury*. Warszawa: Muza.

Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.

Rosch, E. H. (1975). Family resemblances: Studies in the internal structure of categories. *Cognitive Psychology, 7*, 573–605.

Rosch, E. H. (1977). Principles of categorization. W: E. H. Rosch i B. B. Lloyd (red.), *Cognition and categorization* (s. 27–48).

Hillsdale N.J.: Erlbaum.

Rosenberg, M. (1965). *Society and adolescent self-image*. NJ: Princeton University Press.

Rosenberg, M. J. (1960). Cognitive reorganization in response to hypnotic reversal of attitudinal affect. *Journal of Personality, 28*, 39–63.

Rosenhan, D. L. (1973). On being sane in insane places. *Science, 179*, 250–258.

Rosenthal, R. (1966). *Experimenter effects in behavioral research*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Rosenthal, R. (1991). Oczekiwania interpersonalne. Skutki przyjętej przez badacza hipotezy. W: J. Brzeziński i J. Siuta (red.), *Społeczny kontekst badań psychologicznych i pedagogicznych. Wybór tekstów* (s. 235–339). Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.

Rosenzweig, N. (1959). Sensory deprivation and schizophrenia: clinical and theoretical similarities. *American Journal of Psychiatry, 116*, 326–329.

Rotter, J. B. (1971). Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist, 26*(5), 443–452.

Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist, 35*(1), 1–7.

Rountree, M. M., Davis, L. (2011). A dimensional qualitative research approach to understanding medically unnecessary aesthetic surgery. *Psychology and Marketing, 28*(10), 1027–1043.

Routledge, C., Arndt, J., Goldenberg, J. L. (2004). A Time to Tan: Proximal and Distal Effects of Mortality Salience on Sun

Exposure Intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 30*(10), 1347–1358.

Rozpędowski, R. (1985). Poczucie bezradności i jego konsekwencje rozwojowe. W: Z. Kwieciński (red.), *Zagrożenia, możliwości i potrzeby wspomagania rozwoju* (s. 60–96). Toruń: Wydawnictwo UMK.

Rubin, D. C. (1996). Introduction. W: D. C. Rubin (red.), *Remembering our past* (s. 1–15). Cambridge: Cambridge University Press.

Rubin, D. C., Kozin, M. (1984). Vivid memories. *Cognition, 16*, 81–95.

Rubin, D. C., Wenzel, A. M. (1996). One hundred years of forgetting; A quantitative description of retention. *Psychological Review, 103*, 734–760.

Rubin, D. C., Wetzler, S. E., Nebes, R. D. (1986). Autobiographical memory across the lifespan. W: D. C. Rubin (red.), *Autobiographical memory* (s. 202–221). Cambridge: Cambridge University Press.

Ruiz-Caballero, J. A., Gonzalez, P. (1994). Implicit and expilicit memory bias in depressed and nondepressed subjects. *Cognition and Emotion, 8*, 555–569.

Rumelhart, D. E., Norman, D. A. (1978). Accretion, tuning, and restructuring: Three modes of learning. W: J. W. Cotton i R. L. Klatzky (red.), *Semantic factors in cognition*. Hillsdale: Erlbaum.

Ryan, R. M., Deci, E. L. (2004). Autonomy is no illusion. Self-determination theory and the empirical study of authenticity, awareness, and will. W: J. Greenberg, S. L. Koole i T.

Pyszczyński (red.), *Handbook of experimental existential psychology* (s. 449–479). New York: The Guilford Press.

Ryans, D. G. (1988). A study of the observed relationship between persistence test results intelligence indices, and academic success. *Journal of Educational Psychology, 29*(8), 573–580.

Sacks, O. (1994). *Mężczyzna, który pomylił swoją żonę z kapeluszem*. Poznań: Zysk i S-ka.

Salovey, P., Mayer, J. D. (1989). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality, 9*(3), 185–211.

Saryusz-Wolska, M. (red.). (2009). *Pamięć zbiorowa i kulturowa. Współczesna perspektywa niemiecka*. Warszawa: Universitas.

Savage, R. E., Perlmuter, L. C., Monty, R. A. (1979). Effects of reduction in the amount of choice and the perception of control on learning. W: L. C. Perlmuter i R. A. Monty (red.), *Choice and perceived control*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Savicki, V., Kelley, M., Oesterreich, E. (1999). Judgements of gender in computer-mediated communication. *Computers in Human Behavior, 15*, 185–194.

Scanell, E. D., Quirk, M. M., Smith, K., Madern, R., Dickerson, M. (2000). Females' coping styles and control over poker machine. *Journal of Gambling Studies, 16*, 417–432.

Schachter, S. (1959). *The psychology of afiliation*. Palo Alto: Stanford University Press.

Schaller, M., Boyd, C., Yohannes, J., O'Brien, M. (1995). The prejudiced personality revisited: Personal need for structure and formation of erroneous group stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 544–555.

Schank, R. C., Abelson, R. P. (1977). *Scripts, plans, goals and understanding*. Hillsdale, NJ.: Erlbaum.

Schiff, B. B., Esses, V. M., Lamon, M. (1992). Unilateral facial contractions produce mood effects on social cognitive judgement. *Cognition and Emotion, 6*, 357–358.

Schiff, B. B., Lamon, M. (1989). Inducing emotion by unilateral contraction of facial muscles: A new look at hemispheric specialization and the experience of emotion. *Neuropsychologia, 27*, 923–935.

Schmitt, D., Allik, J. (2005). Simultaneous administration of the Rosenberg Self-Esteem Scale in 53 nations: Exploring the universal and culture-specific features of global self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 89*, 623–642.

Schmolck, H., Buffalo, E. A., Squire, L. R. (2000). Memory distortions develop over time: Recollections of the O. J. Simpson trial verdict after 15 and 32 months. *Psychological Science, 11*, 39–43.

Schneewind, K. A. (1995). Impact of family processes on control beliefs. W: A. Bandura (red.), *Self-efficacy in changing societies* (s. 114–148). Cambridge: Cambridge University Press.

Schneider, W., Dumais, S. T., Shiffrin, R. M. (1984). Automatic and control processing and attention. W: R. Parasuramn i D. R. Davies (red.), *Varietes of attention* (s. 1–28). New York: Academic Press.

Schram, C. M. (1996). A meta-analysis of gender differences in applied statistics achievement. *Journal of Educational and Behavioral Statistics, 21*, 55–70.

Schulman, P., Keith, D., Seligman, M. E. (1993). Is optimism heritable: A study of twins. *Behavior Research and Therapy, 31*, 569–574.

Schunk, D. H. (1983). Ability versus effort attributional feedback: Differential effects on self-efficacy and achievement. *Journal of Educational Psychology, 75*(6), 848–856.

Schwartz, N. H. (1992). Universals in the content of values: Theoretical advances and empirical test in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology, 25*, 1–65.

Schwarz, N., Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgemenet of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 513–523.

Scott, W. (1970). Conceptualizing and measuring structural properties of cognition. W: P. B. Warr (red.), *Thought and personality* (s. 145–159). Harmondworth: Penguin Books Ltd.

Sczesny, S., Stahlberg, D. (2002). The influence of gender-stereotyped perfumes on leadership attribution. *European Journal of Social Psychology, 32*(6), 815–828.

Sędek, G. (1983). Przegląd badań i modeli teoretycznych zjawiska wyuczonej bezradności. *Przegląd Psychologiczny, 26*, 587–610.

Sędek, G., Kofta, M. (1990). When cognitive exertion does not yield cognitive gain: Toward an informational explanation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 729–743.

Sedikides, C. (1992). Mood as determinant of attentional focus. *Cognition and Emotion, 6*, 129–148.

Sego, S. A. (1998). The effects of aging on directed forgetting. *Dissertation Abstracts International, 58*, 51–54.

Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development and death*. San Francisco: Freeman.

Seligman, M. E. P., Maier, S. F. (1967). Failure to escape traumatic shock. *Journal of Experimental Psychology, 74*, 1–9.

Sharpe, H., Naumann, U., Treasure, J., Schmidt, U. (2013). Is fat talking a causal risk factor for body dissatisfaction? A systematic review and meta-analysis. *International Journal of Eating Disorders, 46*(7), 643–652.

Shimizu, M., Pelham, B. W. (2008). Postponing a date with the Grim Reaper: Ceremonial events and mortality. *Basic and Applied Social Psychology, 30*(1), 36–45.

Shweder, R. A. (1990). Cultural psychology: What is it? W: J. W. Stigler, R. A. Shweder i G. Herdt (red.), *Cultural psychology: Essays on comparative human development* (s. 1–43). New York: Cambridge University Press.

Sideridis, G. D., Kaplan, A. (2011). Achievement goals and persistence across tasks: The roles of failure and success. *Journal of Experimental Education, 79*(4), 429–451.

Simmons, L. (1964). *Wódz Słońca*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Simon, F., Lejeune, H. (1997). Observational learning of duratin discrimination in rats (Rattus norvegicus). *Behavioural Processes, 41*, 97–105.

Sinclair, R. C., Mark, M. M. (1995). The effects of mood state on judgemental accuracy: Processing strategy as a mechanism. *Cognition and Emotion, 9*, 417–438.

Sinclair, R. C., Mark, M. M., Clore, G. L. (1994). Mood-related persuasion depends in (mis)attributions. *Social Cognition, 12*, 309–326.

Singh, D. (1993). Adaptive significance of female physical attractiveness: Role of waist-to-hip ratio. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*(2), 293–307.

Skarżyńska, K. (1981). *Spostrzeganie ludzi*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Slater, A., Quinn, P. C., Kelly, D. J., Lee, K., Longmore, C. A., McDonald, P. R. i in. (2010). The shaping of the face space in early infancy: Becoming a native face processor. *Child Development Perspectives, 4*(3), 205–211.

Smith, S. M., Petty, R. E. (1995). Personality moderators of mood congruency effects on cognition: The role of self esteem and negative mood regulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 1092–1107.

Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 30*, 526–537.

Snyder, M. (1979). Self-monitoring processes. *Advances in Experimental Social Psychology, 12*, 85–128.

Snyder, M. (1987). *Public appearances/private realities: The psychology of self-monitoring*. New York: Freeman.

Snyder, M., Campbell, B. H. (1982). Self-monitoring: The self in action. W: J. S. R. Ed. (red.), *Psychological Perspectives on the Self: t. 1* (s. 185–207). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Snyder, M., Gangestad, S. (1986). On the nature of self-monitoring: Matters of assessment, matters of validity. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*(1), 125–139.

Snyder, M., Tanke, E. D., Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 656–666.

Sohlberg, S., Birgegard, A. (2003). Persistent complex subliminal activation effects: First experimental observations. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*(2), 302–316.

Sokołowska, J. (1993). *Przewidywania i wybory a przekonanie o własnej kontroli*. Warszawa: Instytut Psychologii PAN.

Solomon, M. R. (1996). *Consumer behavior. Buying, Having, and Being*. Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall.

Solomon, S., Greenberg, J., Pyszczyński, T. (1991). A terror management thery of social behavior: The psychological functions of self-esteem and cultural worldviews. W: M. P. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology*. San Diego, CA: Academic Press.

Sorokowski, P. (2010). Did Venus have long legs? Beauty standards from various historical periods reflected in works of art. *Perception, 39*(10), 1427–1430.

Sorokowski, P., Pawłowski, B. (2008). Adaptive preferences for leg length in a potential partner. *Evolution and Human Behavior, 29*(2), 86–91.

Stadler, M. A., Frensch, P. A. (red.). (1998). *Handbook of implicit learning*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications inc.

Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin, 133*(1), 65–94.

Steiner I. D. (1970). Perceived freedom. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 5, s. 187–248). New York: Academic Press.

Steiner I. D. (1979). Three kinds of reported choice. W: L. C. Perlmuter i R. A. Monty (red.), *Choice and perceived control*. Hillsdale NJ: Erlbaum.

Stern, C. (1967). *Podstawy genetyki człowieka*. Warszawa: Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich.

Sternberg, R. J. (1885). *Beyond IQ: A triarchic theory of human intelligence*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sternberg, R. J. (1993). *The concept of 'giftedness': A pentagonal implicit theory.* Paper presented at The origins and development of high ability. Ciba Foundation Symposium, 178, Chichester.

Sternberg, R. J., Detterman, D. K. (red.). (1986). *What is intelligence? Contemporary viewpoints on its nature and definition*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.

Steward, D. E., Cheung, A. M., Duff, S., Wong, F., McQuestion, M., Cheng, T. i in. (2001). Attribution of cause and recurrence in long-term breast cancer survivors. *Psycho-Oncology, 10*, 179–183.

Steward, J. E. I. (1980). Defendant's attractiveness as a factor in the outcome of the trials. *Journal of Applied Social Psychology, 10*, 348–361.

Steward, J., Logan, C. (2000). Komunikowanie się werbalne. W: J. Steward (red.), *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Storms, G., DeBoeck, P., Ruts, W. (2000). Prototype and exemplar-based information in natural language categories. *Journal of memory and language, 42*, 51–73.

Storms, G., DeBoeck, P., Ruts, W. (2001). Categorization of novel stimuli in well-known natural concepts: A case study. *Psychonomic Bulletin and Review, 8*, 377–384.

Storms, M. D., Nisbett, R. E. (1970). Insomnia and attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 319–328.

Strack, F., Martin, L. L., Stepper, S. (1988). Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: A nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*(5), 768–777.

Strelau, J. (1997). *Inteligencja człowieka*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie „Żak".

Strelau, J. (2001). Różnice indywidualne: opis, determinanty i aspekt społeczny. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 653–681). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Strelau, J. (2014). *Różnice indywidualne. Historia, determinanty, zastosowania*. Warszawa: Scholar i SWPS.

Strelau, J. (red.). (2000). *Psychologia. Podręcznik akademicki*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Strelau, J. i Doliński, D. (red.). (2008). *Psychologia. Podręcznik akademicki*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Strelau, J., Oniszczenko, W., Zawadzki, B. (1994). *Genetyczne uwarunkowania i struktura temperamentu młodzieży*

i dorosłych (No. KBN 1.1108.91.02). Warszawa: Wydział Psychologii UW.

Strickland, L. H. (1958). Surveillance and trust. *Journal of Personality, 26*, 200–215.

Strube, M. J., Berry, J. M. (1985). Attributional and emotional concomitants of control relinquishment. *Basic and Applied Social Psychology, 6*, 205–220.

Strzałko, J., Kaszycka, K. (1988). Atrakcyjność fizyczna – obiektywne i subiektywne składowe oceny. *Przegląd Antropologiczny, 54*, 7–17.

Swann, W. B. Jr, Stein-Seroussi, A., Giesler, R. B. (1992). Why people self-verify. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 392–401.

Swann, W. B. Jr. (1991). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. W: E. T. Higgins i R. M. Sprrentino (red.), *Handbook of motivation and cognition* (s. 408–450). New York: Guilford.

Swann, W. B. Jr. (1992). Seeking „truth", finding despair: Some unhappy consequences of negative self-concept. *Current Directions in Psychological Science, 1*, 15–18.

Swann, W. B. Jr., Rentfrow, P. J., Guinn, J. S., Leary, M. R., Tangney, J. P. (2003). Self-verification: The search for coherence. W: *Handbook of self and identity* (s. 367–383). New York, NY US: Guilford Press.

Świątnicki, K. (2001). Nagrody zewnętrzne a motywacja: rehabilitacja nagród zewnętrznych. W: K. Lachowicz-Tabaczek (red.), *Psychologia społeczna w zastosowaniach. Od teorii do praktyki*. Wrocław: Alta 2.

Szafraniec, K. (1986). *Anomia – przesilenie tożsamości*. Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

Szmajke, A. (1996). *Samoutrudnianie jako sposób autoprezentacji: Czy rzucanie kłód pod własne nogi jest skuteczną metodą wywierania korzystnego wrażenia na innych*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Szmajke, A. (1999). *Autoprezentacja. Maski, pozy, miny*. Olsztyn: Ursa Consulting.

Szmajke, A. (2005). Wzorce atrakcyjności ciała kobiet i mężczyzn: Czy ewolucja skrzywdziła kobiety. *Kolokwia Psychologiczne, 13*, 145–167.

Szmajke, A., Sokołowska, L. (2010). Ile jest ideałów kobiecego piękna? Obrazowo-spostrzeżeniowy i liczbowo-wyobrażeniowy wzorzec atrakcyjności kształtu kobiecego ciała. W: A. Kolańczyk i B. Wojciszke (red.), *Motywacje umysłu* (s. 65–82). Sopot: Smak Słowa.

Tam, K. P. (2013). Existential motive underlying cosmetic surgery: A terror management analysis. *Journal of Applied Social Psychology, 43*(5), 947–955.

Tang, J., Abraham, C., Greaves, C., Yates, T. (2014). Self-directed interventions to promote weight loss: A systematic review of reviews. *Journal of Medical Internet Research, 16*(2), 79–93.

Tannen, D. (2000). Asymetrie: on swoje – ona swoje. W: J. Steward (red.), *Mosty zamiast murów: O komunikowaniu się między ludźmi* (s. 306–318). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Tarris, T. W. (1999). Describing behaviours of self and others: Self-enhancing beliefs and language abstraction level.

European Journal of Social Psychology, 29, 391–396.

Taylor, S. E., Pham, L. B. (1996). Mental simulation, motivation and action. W: P. M. Gollwitzer i J. A. Bargh (red.), *The psychology of action. Linking cognition and motivation to behavior* (s. 219–235). New York: The Guilford Press.

Teger, A. I. (1980). *Too much invested to quit*. New York: Pergamon Press.

Tesser, A. (2001). Self-esteem. W: A. Tesser i Schwarz (red.), *Blacwell handbook of social psychology* (s. 479–498). Oxford: Blackwell Publishers.

Tesser, A., Campbell, J., Smith, M. (1984). Friendship choice and performance: Self-evaluation meintenance in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 561–574.

Tesser, A., Crepaz, N., Beach, S. R. H., Cornell, D., Collins, J. C. (2000). Confluence of self-esteem regulation mechanisms: On integrating the self-zoo. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*(12), 1476–1489.

Thapar, A., McGuffin, P. (1995). Are anxiety symptoms in childchood heritable? *Journal of Child Psychology and Psychiatry and Allied Disciplines, 36*, 439–447.

Thayer, A., Newman, R., McClain, T. M. (1994). Self-regulation of mood: Strategies for changing a bad mood, raising energy, and reducing tension. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 910–925.

Thayer, R. E. (1985). Activation (arousal): The shift from a single to multidimensional perspective. W: J. Strelau, F. H. Farley i A. Gale (red.), *The biological bases of personality and behavior:*

Theories, measurement techniques and development (s. 115–127). Washington: Hemisphere.

Thayer, R. E. (1989). *The biopsychology of mood and arousal*. New York: Oxford University Press.

Thompson, R., Murachver, t. (2001). Predicting gender from electronic discourse. *British Journal of Social Psychology, 40*, 193–208.

Thorndike, E. L. (1911). *Animal intelligence*. New York: The Macmillan Co.

Timmerman, L. M. (2002). Comparing the production of power in laguage on the basis of sex. W: M. Allen i R. W. Preiss (red.), *interpersonal communication research: Advances through meta-analysis* (s. 73–88). Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.

Tokarz, A. (1999). Kierowanie sobą i konstruowanie działania: dwie współczesne koncepcje motywacji. W: A. Gałdowa (red.), *Wybrane zagadnienia z psychologii osobowości* (s. 67–102). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Tomasello, M. (1999). *The cultural origins of human cognition*. Cambridge MA: Harvard University Press.

Tomasello, M., Kruger, A. C., Ratner, H. H. (1993). Cultural learning. *Behavioral nad Brain Sciences, 16*, 495–552.

Tomaszewski, T. (1963). *Wstęp do psychologii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Tomaszewski, T. (1966). Aktywność człowieka. W: M. Maruszewski, J. Reykowski i T. Tomaszewski (red.), *Psychologia jako nauka o człowieku* (s. 197–252). Warszawa: Książka i Wiedza.

Torrey, E. F. (1981). *Czarownicy i psychiatrzy*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Tourangeau, R., Smith, T. W., Rasinski, K. A. (1997). Motivation to report sensitive behaviors on surveys: Evidence from a bogus pipeline experiment. *Journal of Applied Social Psychology, 27*(3), 209–222.

Trope, Y. (1978). Extrinsic rewards and congruence between dispositions and behaviors and perceived freedom. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 588–598.

Trope, Y. (1980). Self-assesment, self-enhancement, and task preference. *Journal of Experimental and Social Psychology, 16*, 116–129.

Trope, Y. (1982). Self-assesment, and task performance. *Journal of Experimental and Social Psychology, 18*, 201–215.

Tryon, R. C. (1940). Genetic differences in maze-learning ability in rats. W: G. D. Stoddard (red.), *39Th Yearbook of the National Society for the study of education* (s. 111–119). Bloomington: Public School Publisher.

Trzebińska, E. (1998). *Dwa wizerunki własnej osoby. Studia nad sposobami rozumienia siebie*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Trzebiński, J. (1981). *Twórczość a struktura pojęć*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Tulving, E. (1985). How many memory systems are there? *American Psychologist, 40*, 385–398.

Turbiarz, M. (2007). *Niektóre uwarunkowania i konsekwencje decyzji o zmianie własnego wyglądu*. Niepublikowana rozprawa doktorska, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.

Turner, J. C. (1987). *Rediscovering the social group*. Oxford: Blackwell.

Turner, J. C., Oakes, P. J., Haslam, S. A., McGarty, C. (1994). Self and collective: Cognition and social context. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*(5), 454–463.

Turner, R. E., Edgley, C., Olmstead, G. (1975). Information control in conversation. *Kansas Journal of Sociology, 11*, 69–89.

Tversky, A., Griffin, D. (1991). Endowment and contrast in judgments of well-being. W: F. Strack, M. Argyle i N. Schwarz (red.), *Subjective well-being: An interdisciplinary perspective.* (s. 101–118). Elmsford, NY, US: Pergamon Press.

Tversky, A., Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5*, 207–223.

Twenge, J. M. (1997a). Attitudes toward women, 1970–1995: A meta-analysis. *Psychology of Women Quarterly, 21*(1), 35–51.

Twenge, J. M. (1997b). Changes in masculine and feminine traits over time: A meta-analysis. *Sex Roles, 36*(5–6), 305–325.

Twenge, J. M., Gentile, B., DeWall, C. N., Ma, D., Lacefield, K., Schurtz, D. R. (2010). Birth cohort increases in psychopathology among young Americans, 1938–2007: A cross-temporal meta-analysis of the MMPI. *Clinical Psychology Review, 30*(2), 145–154.

Tyszka, T. (1986). *Analiza decyzyjna a psychologia decyzji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Tyszka, T. (1999). *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Tyszka, T., Sokołowska, J. (1991). Struktura poznawcza i struktura preferencji Polaków w sferze społeczno-ekonomicznej. *Studia Socjologiczne, 3–4*, 29–50.

Ulam, S. M. (1996). *Przygody matematyka*. Warszawa: Prószyński i S-ka.

Underwood, G. (red.). (2004). *Utajone poznanie. Poznawcza psychologia nieświadomości*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Usher, J. A., Neisser, U. (1993). Childhood amnesia and the beginnings of memory for four early life events. *Journal of Experimental Psychology: General, 122*(2), 155–165.

Vaes, J., Leyens, J.-P., Paladino, M., Miranda, M. (2012). We are human, they are not: Driving forces behind outgroup dehumanisation and the humanisation of the ingroup. *European Review of Social Psychology, 23*(1), 64–106.

Vaes, J., Paladino, M. P., Castelli, L., Leyens, J.-P., Giovanazzi, A. (2003). On the Behavioral Consequences of Infrahumanization: The Implicit Role of Uniquely Human Emotions in Intergroup Relations. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*(6), 1016–1034.

Vallacher, R., Nowak, A. (2000). Landscapes of self-reflection: Mapping the peaks and valleys of personal assessment. W: A. Tesser, R. B. Felson i J. M. Suls (red.), *Psychological perspectives on self and identity* (s. 35–65). Washington, DC: American Psychological Association.

Vasta, R., Haith, M. M., Mille, S. A. (1995). *Psychologia dziecka*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.

Verbeemen, T., Vanovergerghe, V., Storms, G., Ruts, W. (2001). The role of contrast categories in natural language cencepts. *Journal of Memory and Language, 44*, 618–643.

Vernon, J. A. (1963). *Inside the black room*. New York: Potter.

Vock, M., Preckel, F. i Holling, H. (2011). Mental abilities and school achievement: A test of mediation hypothesis. *Intelligence, 39*, 357–369.

Vohs, K. D., Heatherton, T. F. (2000). Self-regulatory failure: A resource-depletion approach. *Psychological Science, 11*, 249–254.

Vrij, A. (2001a). Detecting the liars. *Psychologist, 14*, 596–598.

Vrij, A. (2001b). Police officers' ability to detect deceit: The benefit of indirect deception detection measures. *Legal and Criminological Psychology, 6*, 185–196.

Vrij, A., Edward, K., Roberts, K. P., Bull, R. (2000). Detecting deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal Behavior, 24*, 239–263.

Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*(5), 508–516.

Walters, G. D. (2000). Behavioral self-control training for problem drinkers: A meta-analysis of randomized control studies. *Behavior Therapy, 31*, 135–149.

Warr, P. B. (red.). (1970). *Thought and personality*. Harmonsworth: Penguin Books Ltd.

Wason, P. C., Johnson-Laird, P. N. (1972). The discovery of general rule. W: P. C. Wason i P. N. Johnson-Laird (red.),

Psychology of reasoning: Structure and content (s. 202–214). Cambridge: Harvard University Press.

Weber, M. (1994). *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*. Lublin: Wydawnictwo Test.

Webster, D. M., Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 1049–1062.

Wegner, D. M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review, 101*, 34–52.

Wegner, D. M., Erber, R. (1992). The hyperaccessibility of supressed thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 903–912.

Wegner, D. M., Zanakos, S. (1994). Chronic thought suppression. *Journal of Personality, 62*, 615–640.

Wegner, D. M., Schneider, D. J., Carter, S. R., White, T. L. (1987). Paradoxical efect of thought suppression. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 5–13.

Wegner, D. M., Shortt, J. W., Blake, A. W., Page, M. S. (1990). The suppression of exciting thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*(3), 409–418.

Weigl, B. (1979). *Samokontrola emocjonalna dzieci.* Niepublikowana rozprawa doktorska, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.

Weigl, B. (1992). Fantazjowanie o własnym zachowaniu jako przesłanka modyfikacji uległości wobec pokusy. *Zeszyty Naukowe WSP Opole, Psychologia, 9*, 69–78.

Weigl, B., Łukaszewski, W. (1987). Przekonanie o osobistym wpływie i stopień trudności zadań a oczekiwania i osiągnięcia

oraz ich uzasadnienie przyczynowe. *Zeszyty Naukowe WSP Opole. Psychologia, 5*, 5–24.

Weinberger, D. A., Schwartz, G. E., Davidson, R. J. (1979). Low-anxious, high-anxious, and repressive coping styles: Psychometric patterns and behavioral and physiological responses to stress. *Journal of Abnormal Psychology, 88*(4), 369–380.

Weiner, B. (1980). A cognitive (attribution)-emotion-action model of motivated behavior: An analysis of judgment of helpgiving. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 676–681.

Weiner, B. (2012). *Emocje moralne, sprawiedliwość i motywacje społeczne*. Sopot: Smak Słowa.

Weiner, B., Kukla, A. (1970). An attributional analysis of achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*(1), 1–20.

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of personality and Social Psychology, 39*, 806–820.

Wenzlaff, R. M., Bates, D. E. (1998). Unmasking a cognitive vulnerability to depression: How lapses mental control reveal depressive thinking. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 1559–1571.

Wetzler, S. E., Sweeney, J. A. (1986). Childhood amnesia: An empirical demonstration. W: D. C. Rubin (red.), *Autobiographical memory* (s. 191–201). Cambridge: Cambridge University Press.

Wheeler, L., Miyake, K. (1992). Social comparison in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 760–773.

Whipple, B., Ogden, G., Komisaruk, B. R. (1992). Physiological correlates of imagery – induced orgasm in women. *Archives of Sexual Behavior, 21*, 121–133.

White, D. J., Galef, B. G. J. (1998). Social influence on avoidance of dangerous stimuli by rats. *Animal Learning and Behavior, 26*, 433–438.

White, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review, 66*, 297–333.

White, R. W. (1963). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Perspectives in psychology* (s. 33–59). Glenview iL, US: Scott, Foresman and Co.

Wicklund, R. A. (1975). Objective self-avareness. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 9, s. 233–27531–27557). New York: Academic Press.

Wicklund, R. A., Duval, S. (1971). Opinion change and performance facilitation as a result of objective self-awareness. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 319–34231–34257.

Wickramasekera I. (1985). A conditioned response model placebo effect: Prediction from the model. W: L. White, B. Tursky i G. Schwartz (red.), *Placebo: Theory, research, and mechanisms*. New York: The Guilford Press.

Wierzbicka, A. (1999). *Język – umysł – kultura*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Wierzbicki, M., Westerholm, P., McHugh, K. (1994). A comparison of cognitive and behavioral inductions of negative mood. *Journal of Psychology, 128*, 651–657.

Wierzchoń, M. (2013). *Granice świadomości. W poszukiwaniu poznawczego modelu subiektywności*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Wigboldus, D. H. J., Semin, G. R., Spears, R. (2000). How do we communicate stereotypes? Linguistic bases and inferential consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*, 5–18.

Wilke, W. L. (1994). *Consumer behavior*. New York: Wiley.

Wilson, E. O. (1988). *O naturze ludzkiej*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Wilson, E. O. (1991). Socjobiologia zwierząt i człowieka. W: B. Szacka i S. J. (red.), *Człowiek zwierzę społeczne* (s. 295–308). Warszawa: Czytelnik.

Wilson, E. O. (2000). *Socjobiologia*. Poznań: Zysk i S-ka Wydawnictwo.

Winkielman, P. (2008). Psychologia społeczna a neuronauki: dominacja, separacja czy satysfakcjonujący związek? *Psychologia Społeczna, 3*, 11–22.

Winkielman, P., Halberstadt, J., Fazendeiro, T. i Catty, S. (2006). Prototypes are attractive because the are easy on the mind. *Psychological Science, 17*, 799–806.

Winograd, E., Neisser, U. (1992). *Affect and accuracy in recall: Studies of 'flashbulb' memories*, New York, NY, US.

Wintre, M. G., Bowers, C. D. (2007). Predictors of persistence to graduation: Extending a model and data on the transition to university model. *Canadian Journal of Behavioural Science / Revue canadienne des sciences du comportement, 39*(3), 220–234.

Wisman, A., Koole, S. L. (2003). Hiding in the crowd: Can mortality salience promote affiliation with others who oppose one's worldviews? *Journal of Personality and Social Psychology, 84*(3), 511–526.

Witkowski, T. (2002). *Psychologia kłamstwa*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza UNUS.

Wittgenstein, L. (1972). *Dociekania filozoficzne*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Włodarski, Z. (1984). *Z tajemnic ludzkiej pamięci*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.

Wojciszke, B. (1986a). *Struktura „Ja", wartości osobiste i zachowanie*. Wrocław: Ossolineum.

Wojciszke, B. (1986b). *Teoria schematów: struktura i funkcjonowanie jednostkowej wiedzy o otoczeniu społecznym*. Wrocław: Ossolineum.

Wojciszke, B. (1991). *Procesy oceniania ludzi*. Poznań: Nakom.

Wojciszke, B. (1993). *Psychologia miłości. Intymność, namiętność, zaangażowanie*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B. (2002). *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Wojciszke, B. (2011). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Wojciszke, B. (red.). (2002). *Kobiety i mężczyźni. Odmienne spojrzenia na różnice*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B., Baryła, W., Różycka, J. (2009). Wiara w życie jako grę o sumie zerowej. W: U. Jakubowska i K. Skarżynska (red.),

Między przeszłością a przyszlością. Szkice z psychologii politycznej (s. 179–188). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.

Wojciszke, B., Dowhyluk, M., Jaworski, M. (1999). Moral and competence-related traits: How do differ? *Polish Psychological Bulletin, 29*, 283–294.

Wojciszke, B., Baryła, W. (2001). Kultura narzekania i jej psychologiczne konsekwencje. W: J. Bralczyk i K. Mosiołek-Kłosińska (red.), *Zmiany w publicznych zwyczajach językowych* (s. 45–64). Warszawa: Rada Języka Polskiego przy Prezydium PAN.

Wojciszke, B., Doliński, D. (2008). Psychologia społeczna. W: J. Strelau i D. Doliński (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 2, s. 293–448). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Wojciszke, B., Grzelak, J. (1995). Poczucie krzywdy Polaków: wzorce przeżywania, determinanty i konsekwencje. W: A. Biela, J. Brzeziński i T. Marek (red.), *Społeczne, eksperymentalne i metodologiczne konteksty procesów poznawczych człowieka* (s. 31–57). Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora

Wojciszke, B., Kujałowicz-Strużyńska, A. (2007). Power influences self-esteem. *Social Cognition, 25*, 510–532.

Woodworth, R. S., Schlosberg, H. (1963). *Psychologia eksperymentalna*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Wright, D. B., Gaskell, G. D. (1995). Flashbulb memories: Conceptual and methodological issues. *Memory, 3*, 67–80.

Wrightsman, L. S. (1991). Interpersonal trust and attitudes toward human nature. W: J. P. Robinson, P. R. Shaver i L. S. Wrightsman (red.), *Measures of personality and social psychological attitudes* (s. 373–412). San Diego, CA, US: Academic Press.

Wrightsman, L. S. (1964). Measurement of philosophies of human nature. *Psychological Reports, 14*(3), 743–751.

Wróbel, A. (2000). Beta activity: a carrier for visual attention. *Acta Neurobiologiale Experimentalis, 60*, 247–260.

Wyer, R. S., Frey, D. (1983). The effects of feedback about self and others on recall and judgements of feedback-relevant information. *Journal of Experimental Social Psychology, 20*, 540–559.

Wygotski, L. S. (1971). *Wybrane prace psychologiczne*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Wylie, R. C. (1974). *The self-concept: A review of methodological considerations and measuring instruments* (t. 1). Lincoln: University of Nebrasca Press.

Wylie, R. C. (1979). *The self-concept: Theory and research on selected topics* (t. 2). Lincoln: University of Nebrasca Press.

Wyrwicka, W. (1996). *Imitation in human and animal behavior*: Transaction Publishers.

Yach, D., Bialous, S. A. (2001). Junking science to promote tobacco. *American Journal of Public Health, 91*, 1745–1748.

Yalom I. (2008). *Psychoterapia egzystencjalna*. Warszawa: Instytut Psychologii Zdrowia PTP.

Yarbus, A. L. (1967). *Eye movement and vision*. New York: Plenum Press.

Zablocki, B. D. (1999). Hypercompliance in charismatic groups. *Social Perspectives on Emotion, 5*, 287–310.

Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology, 9*, 1–28.

Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences no need inferences. *American Psychologist, 35*, 151–175.

Zajonc, R. B. (1984). On the primacy of affect. *American Psychologist, 39*, 117–123.

Zajonc, R. B., Murphy, S. T. (1994). Afekt, poznanie i świadomość: rola afektywnych bodźców poprzedzających, eksponowanych w warunkach optymalnych i suboptymalnych. *Przegląd Psychologiczny, 37*, 261–299.

Zajonc, R. B., Murphy, S. T. i Inglehart, M. (1989). Feeling and facial efference: Implications of the vascular theory of emotion. *Psychological Review, 96*(3), 395–416.

Zimbardo, P. G. (1999). *Psychologia i życie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Zuckerman, M. (1978). Sensation seeking. W: H. London i J. J. E. Exner (red.), *Dimensions of Personality* (s. 487–560). New York: John Wiley & Sons.

Zuckerman, M. (1979). *Sensation seeking. Beyond the optimal level of arousal*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zuckerman, M. (1994). *Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking*. New York: Cambridge University Press.

Zuckerman, M., Kieffer, S. C. (1994). Race differences in face-ism: Does facial prominence imply dominance? *Journal of Personality and Social Psychology, 66*(1), 86–9231–9257.

Zuk, M. (2012). *Seks na sześciu nogach. Kto bzyka w trawie*. Warszawa: Prószyński i S-ka.

Wielkie i te nieco mniejsze pytania psychologii

Spis treści

Okładka
Karta tytułowa
Dedykacja
PODZIĘKOWANIA
WPROWADZENIE
ROZDZIAŁ 1 Kim jest człowiek jako przedmiot badań psychologicznych?.
- 1.1. CZŁOWIEK JEST DZIEŁEM NATURY
  - 1.1.1. ZWIERZĘ SPOŁECZNE, KTÓRE NIE LUBI SWOJEJ ZWIERZĘCOŚCI
  - 1.1.2. JEŚLI NIE ZWIERZĘ, TO KTO?
- 1.2. ISTOTA SPOŁECZNA
- 1.3. DZIECKO KULTURY
- 1.4. KAPITAŁ W CZŁOWIEKU, CZŁOWIEK WOBEC KAPITAŁÓW
- 1.5. TRZY FILARY, WIELE RÓL I NIEMAŁO KONFLIKTÓW
- PODSUMOWANIE

ROZDZIAŁ 2 Czy psychologia może być zgodna ze zdrowym rozsądkiem?
- 2.1. CZY ŚWIAT MOŻE ISTNIEĆ BEZ PSYCHOLOGII?
- 2.2. PSYCHOLOGIA JAKO PRAKTYKA SPOŁECZNA

2.2.1. PSYCHOLOGIA POTOCZNA
2.2.2. PSYCHOLOGIA PRAKTYCZNA
2.2.3. CO ŁĄCZY OBIE PSYCHOLOGIE?
2.3. PSYCHOLOGIA NAUKOWA
2.4. PSYCHOLOGIA W OPOZYCJI DO ZDROWEGO ROZSĄDKU
2.5. PRZEWIDYWANIE ZACHOWANIA
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 3 Czy można poznać człowieka? Czy można poznać siebie samego?
3.1. CO TO ZNACZY POZNAĆ CZŁOWIEKA?
3.1.1. SPOJRZENIE PIERWSZE – TRADYCYJNE
3.1.2. SPOJRZENIE ALTERNATYWNE
3.2. AKTOR I OBSERWATOR
3.2.1. AKTOR NIE WSZYSTKO CHCE POKAZAĆ
3.2.2. AKTOR NIE WSZYSTKO MOŻE POKAZAĆ
3.2.3. OBSERWATOR NIE WSZYSTKO POTRAFI ZOBACZYĆ
3.3. POCHOPNE NADAWANIE SENSU
3.4. CZY TO, CO WIEMY O INNYCH, JEST GODNE ZAUFANIA?
3.5. POZNAWANIE SIEBIE SAMEGO
3.5.1. SAMOOBSERWACJA
3.5.2. ROZPOZNAWANIE SIEBIE I OBRAZ FIZYCZNY WŁASNEJ OSOBY
3.6. AKTOR NIE WSZYSTKO CHCE WIEDZIEĆ O SOBIE I NIE WSZYSTKO CHCE ZAPAMIĘTAĆ
PODSUMOWANIE

ROZDZIAŁ 4 Świadomość czy nieświadomość?
4.1. SKRAJNE WARTOŚCI POBUDZENIA I ŚWIADOMOŚĆ
4.2. WIELE POZIOMÓW ŚWIADOMOŚCI
4.3. CZY MOŻNA UNIKAĆ CZEGOŚ, O CZYM SIĘ NIE WIE?
4.4. NIEŚWIADOME PRZETWARZANIE INFORMACJI
4.5. PREFERENCJE NIE WYMAGAJĄ INFERENCJI
4.6. AUTOMATYCZNE I KONTROLOWANE
4.7. BEZREFLEKSYJNOŚĆ
4.8. PRESJA CZASU
4.9. AUTOMATYCZNE I KONTROLOWANE, ŚWIADOME I NIEŚWIADOME
4.10. CO W SŁUŻBIE CZEGO?
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 5 Kto tu rządzi: soma czy psyche?
5.1. CZYJE JEST CIAŁO?
5.2. MÓZG
5.3. CIAŁO ZMIENIA STANY PSYCHICZNE
5.4. CZY PSYCHE RZĄDZI CIAŁEM?
5.4.1. WIARA (I DOBRE WYJAŚNIENIE) CZYNI CUDA
5.4.2. KONTROLA NAD UMIERANIEM
5.4.3. POTĘGA WYOBRAŹNI
5.4.4. PLACEBO
5.4.5. RADZENIE SOBIE Z BEZSENNOŚCIĄ
5.5. PRÓBY WYJAŚNIANIA
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 6 Czy wystarczy, aby było dobre i ważne? Zapomniany wymiar estetyczny

6.1. WARTOŚCIOWANIE W PSYCHOLOGII
6.2. PLATOŃSKA TRIADA I CO DALEJ?
6.3. LUDZIE CHCĄ BYĆ PIĘKNI
6.3.1. CO JEST ŁADNE, KTO JEST ŁADNY?
6.3.2. PIĘKNE TWARZE
6.3.3. MAGICZNE WYMIARY 90–60–90 I IM PODOBNE
6.4. POTĘGA PORÓWNAŃ SPOŁECZNYCH
6.5. BEZMIAR NIEZADOWOLENIA
6.6. POSZUKIWANIE WYJŚCIA
6.6.1. NIEKOŃCZĄCE SIĘ ODCHUDZANIE
6.6.2. NIECHIRURGICZNE I CHIRURGICZNE ZABIEGI UPIĘKSZAJĄCE
6.7. DLACZEGO WARTO BYĆ PIĘKNYM?
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 7 Doświadczenie gatunku czy doświadczenie indywidualne?
7.1. BLIŻSI I DALSI KREWNI
7.2. LUDZIE SĄ RÓŻNI
7.3. TEZY SOCJOBIOLOGÓW
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 8 Czy jesteśmy tylko dziećmi doświadczenia?
8.1. CZY CZŁOWIEK RODZI SIĘ GOTOWY?
8.2. NIE WSZYSTKIEGO TRZEBA SIĘ UCZYĆ (ALE WIĘKSZOŚCI RZECZY TAK)
8.3. MAJĄ OCZY, A NIE WIDZĄ
8.4. ZŁUDNE ŚWIADECTWO ZMYSŁÓW. CO MOŻNA ZOBACZYĆ NA WŁASNE OCZY?

8.5. UCZENIE SIĘ
8.5.1. NIEASOCJACYJNE FORMY UCZENIA SIĘ
8.6. O PAMIĘCI
8.6.1. GRANICE PAMIĘCI
8.6.2. CO I DLACZEGO SIĘ ZAPAMIĘTUJE?
8.6.3. WSPOMNIENIA OSOBISTE
8.6.4. EFEKT LAMPY BŁYSKOWEJ, CZYLI PAMIĘĆ FLESZOWA
8.6.5. AMNEZJA DZIECIĘCA
8.6.6. FABRYKOWANIE WSPOMNIEŃ
8.6.7. PAMIĘĆ PROSPEKTYWNA
8.6.8. ZAPOMNIEĆ NA ŻYCZENIE
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 9 Dlaczego wszyscy chcą być inteligentni?
9.1. CO TO JEST INTELIGENCJA?
9.2. CZY TO COŚ WIĘCEJ NIŻ DOBRA PAMIĘĆ?
9.3. ILE JEST RÓŻNYCH INTELIGENCJI
9.3.1. INTELIGENCJA PSYCHOMETRYCZNA I INTELIGENCJA PRAKTYCZNA
9.3.2. INTELIGENCJA PŁYNNA I INTELIGENCJA SKRYSTALIZOWANA
9.3.3. INTELIGENCJE WIELORAKIE I BARDZIEJ WIELORAKIE
9.3.4. INTELIGENCJA EMOCJONALNA
9.4. UBYWA CZY PRZYBYWA?
9.4.1. EFEKT FLYNNA
9.4.2. WSPOMAGANIE ROZWOJU INTELIGENCJI
9.4.3. CZY Z WIEKIEM UBYWA INTELIGENCJI?

9.5. CO MOŻNA PRZEWIDZIEĆ NA PODSTAWIE ILORAZU INTELIGENCJI?
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 10 Czy język jest obrazem duszy?
10.1. BIOLOGICZNE PODOBIEŃSTWO, KULTUROWE ODMIENNOŚCI
10.2. PRZEKŁADALNOŚĆ JĘZYKÓW
10.3. CECHY JĘZYKA
10.4. FUNKCJE JĘZYKA
10.4.1. FUNKCJA REPREZENTACYJNA
10.4.1.1. POJĘCIA NATURALNE
10.4.2. KOMUNIKACYJNA FUNKCJA JĘZYKA
10.5. CZY ZAWSZE MÓWIMY TYM SAMYM JĘZYKIEM?
10.5.1. JĘZYK OPISU, OCENY, DYREKTYWY
10.5.2. JĘZYK PUBLICZNY, JĘZYK PRYWATNY
10.5.3. JĘZYK O SOBIE I JĘZYK O INNYCH
10.5.4. JĘZYK O „SWOICH” I JĘZYK O „OBCYCH”
10.5.5. JĘZYK KOBIET, JĘZYK MĘŻCZYZN
10.5.6. JĘZYK DIALOGU I JĘZYK MONOLOGU
10.5.7. JĘZYK PRAWDY I JĘZYK KŁAMSTWA
10.6. SPRAWCZA FUNKCJA JĘZYKA
10.7. CZY MYŚLI TO UKRYTE SŁOWA?
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 11 Rozum czy emocje?
11.1. DWA PORZĄDKI
11.2. NASTROJE
11.3. NIEOBECNE UCZUCIA
11.4. KONTROLA EMOCJONALNA I SAMOKONTROLA

11.4.1. BEZPOŚREDNIA KONTROLA NAD EMOCJAMI
11.4.2. ODRACZANIE GRATYFIKACJI I ULEGŁOŚĆ WOBEC POKUS
11.5. RACJONALNOŚĆ I PRZEJAWY NIERACJONALNOŚCI
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 12 Talenty czy praca?
12.1. PARADOKS ZMARNOWANYCH TALENTÓW
12.1.1. KONTEKST KULTUROWY STOSUNKU DO TALENTÓW I DO PRACY
12.1.2. MAGICZNE DZIESIĘĆ TYSIĘCY GODZIN
12.1.3. DWIE POPRAWKI DOKONANE PRZEZ CAROL DWECK
12.2. PRZEKONANIA I ZACHOWANIA
12.3. PROBLEM WYTRWAŁOŚCI
12.3.1. SYTUACYJNE WYZNACZNIKI WYTRWAŁOŚCI
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 13 Wolność czy konieczność? Pan swojego losu czy ofiara losu?
13.1. DWA PODEJŚCIA DO OSOBISTEJ WOLNOŚCI
13.1.1. UCIECZKA OD WOLNOŚCI
13.1.2. ODBIERANIE WOLNOŚCI SOBIE SAMEMU
13.1.3. WOLNOŚĆ A MOTYWACJA WEWNĘTRZNA I ZEWNĘTRZNA
13.1.4. WOLNOŚĆ I ODPOWIEDZIALNOŚĆ
13.1.5. WOLNOŚĆ A KRZYWDA I SPRAWIEDLIWOŚĆ
13.1.6. CZY MOŻNA MIEĆ ZA DUŻO WOLNOŚCI?
13.2. CZŁOWIEK JAKO PRZYCZYNA

13.2.1. KONTROLA I WPŁYW OSOBISTY
A PREFERENCJA ZADAŃ
13.2.2. KONTROLA A ZAUFANIE
13.2.3. BEZRADNOŚĆ – UTRATA KONTROLI
13.2.4. UNIKANIE KONTROLI
13.2.5. LOTERIA JAKO SZCZEGÓLNY PRZYPADEK
SPRZECZNYCH DĄŻEŃ
13.2.6. REZYGNACJA Z PODMIOTOWOŚCI
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 14 Czy człowiek ma wiele twarzy?
14.1. NA POCZĄTKU BYŁ WILLIAM JAMES
14.2. JAKI JESTEM I KIM JESTEM?
14.3. KIM JESTEM I CZYM JESTEM?
14.4. JAKI JESTEM I JAKI BYWAM?
14.5. JAKI BYŁEM I JAKI BĘDĘ?
14.6. JAKI BYĆ PRAGNĘ I JAKI BYĆ POWINIENEM
14.7. JA DLA SIEBIE I JA DLA INNYCH
14.8. MAGIA SAMOOCENY
14.9. KONSTELACJA JA
14.10. JA DĄŻY DO SPÓJNOŚCI WEWNĘTRZNEJ
14.11. DĄŻENIE DO DOBREGO MNIEMANIA O SOBIE
14.12. PO CO NAM STRUKTURA JA?
PODSUMOWANIE
ROZDZIAŁ 15 Czy ludzie się zmieniają?
15.1. POŻYTKI ZE STABILNOŚCI
15.2. POTRZEBA ZMIAN
15.3. POTOCZNE PRZEKONANIA DOTYCZĄCE STAŁOŚCI
I ZMIENNOŚCI A RZECZYWISTOŚĆ

15.4. RÓŻNORODNOŚĆ ZMIAN
15.5. CO SIĘ ZMIENIA?
15.6. ŹRÓDŁA ZMIAN
15.7. ZMIANA PSYCHOLOGICZNA
PODSUMOWANIE
ZAKOŃCZENIE
BIBLIOGRAFIA
Karta redakcyjna

Copyright © 2015 by Wiesław Łukaszewski and Wydawnictwo Smak Słowa

Wszystkie prawa zastrzeżone.
Książka ani żadna jej część nie może być publikowana ani powielana w formie elektronicznej oraz mechanicznej bez zgody wydawcy.

Wydanie nowe, rozszerzone

Edytor: Anna Świtajska
Opracowanie redakcyjne: Małgorzata Jaworska
Korekta: Anna Mackiewicz
Okładka i strony tytułowe: Agnieszka Karmolińska

ISBN 978-83-64846-36-6

Smak Słowa
Ul. Sobieskiego 26/4, 81–781 Sopot
tel. 507-030-045
www.smakslowa.pl

Szukaj nas także na
facebook

Plik ePub przygotowała firma eLib.pl
al. Szucha 8, 00-582 Warszawa
e-mail: kontakt@elib.pl
www.eLib.pl